Editorial >

Facultades sí, pero con consenso

"Las facultades extraordinarias no son un acto de fe. Se conceden cuando el Ejecutivo demuestra saber exactamente qué necesita". P. 4

OPINIÓN >

LEONIE ROCA
Directora de empresas

Cinco años para reconstruir P. 4

EN LA WEB

La otra cara del alza de la RMV: ¿cuánto les cuesta a las empresas?

MARTES 4 DE AGOSTO DEL 2026

Año 35, N° 9809
Precio: S/4.00
Vía aérea: S/4.50

GESTIÓN

El diario de economía y negocios del Perú

gestion.pe

P. 2-3 HASTA SEPTIEMBRE, SEGÚN ENCUESTA DEL BCR A BANCOS

Acceso de empresas a créditos será más duro por El Niño

Condiciones de financiamiento serán más restrictivas para firmas de todo tamaño, en pesca, agro, comercio, transporte y servicios que operen en zonas más vulnerables.

Con una más exigente evaluación de la capacidad de pago, entidades financieras reducirán el monto del capital de trabajo o lo denegarán incluso hasta fin de año.

NORMATIVA FUE INVOCADA POR EL TC EN CASO RUTAS DE LIMA

Gobierno propone eliminar ley que puso en jaque el cobro de peajes P. 12

PARA DESARROLLO DE GRANDES PROYECTOS VIALES

Impulso de "shock" ferroviario demanda avanzar en desregulación P. 13

EN RUBRO CUIDADO DEL HOGAR

Alicorp toma el control del negocio adquirido a Unilever en Colombia P. 6

DINAMISMO ECONÓMICO EN EL SUR

Regiones Arequipa y Cusco ya superan las 224,000 empresas P. 8

FT FINANCIAL TIMES

Influencia menguante de Trump en el mundo

La habitual retórica que tan bien le funciona en su país está minando el poder del presidente de EE.UU. en el escenario mundial. P. 22

7755767001243

Compartido gratuitamente por oʃqʊɨtäʀ

DESTAQUE

POR RIESGO DE EL NIÑO, SEGÚN ENCUESTA DEL BCR A BANCOS

Acceso de empresas a créditos será más duro hasta septiembre

Condiciones de financiamiento serán más restrictivas para empresas de todo tamaño de pesca, agro, comercio, transporte y servicios que operen en zonas más vulnerables al fenómeno. Con una más exigente evaluación de la capacidad de pago, entidades financieras reducirán el monto del capital de trabajo o lo denegarán incluso hasta fin de año y verano.

OMAR MANRIQUE P.
omar.manrique@diariogestion.com.pe

Las empresas deberán apelar a todo su expertise financiero para poder sortear meses complejos para su actividad económica en un entorno climático adverso.

Ante la inminente llegada del fenómeno de El Niño, las instituciones financieras redoblarán la prudencia, en particular con aquellos sectores más vulnerables o con menos respaldo para afrontarlo.

Así, una encuesta del Banco Central de Reserva (BCR) a representantes de las áreas de riesgos, comercial y finanzas de las diferentes entidades bancarias del país revela que estas endurecerán las condiciones a las que ofrecen créditos a las empresas, sin distinción de tamaño.

El sondeo, efectuado entre el 1 y 17 de julio, muestra que, por primera vez en el año, dichas condiciones se hunden en terreno pesimista, pues las instituciones anticipan que ajustarán los requisitos de financiamiento a las corporaciones, grandes, medianas y pequeñas empresas, así como a microempresas, es decir, a las firmas de todo tamaño.

CREDICORP CAPITAL

Se incrementa el riesgo de disrupciones económicas

El fenómeno de El Niño no solo afecta la producción sino también infraestructura, empleo y salud pública, refiere Credicorp Capital. En el cuarto trimestre del 2023 se perdieron más de 100,000 empleos formales privados del sector agro, mientras que la incidencia del dengue alcanzó un pico de 17,300 casos a nivel nacional, muy por encima del promedio de años sin El Niño (1,000), detalla. "Asimismo, la elevada exposición de viviendas e infraestructura urbana en la costa norte ante lluvias intensas. La extensión del FEN costero hasta el verano del 2027 con intensidad fuerte extraordinaria constituye el principal riesgo por monitorear", añade. Según Enfen (al 17 de julio) la probabilidad de que ello ocurra ha aumentado a 71%, "aunque entre septiembre y octubre se contará con una evaluación más precisa de su continuidad e impactos", indica la firma de inversiones.

Principal riesgo

Hacia adelante, el principal riesgo es la persistencia e intensificación del fenómeno, según Credicorp Capital.

"De acuerdo con el Enfen (17-jul), el escenario base contempla la continuidad del fenómeno de El Niño costero durante el segundo semestre con una intensidad fuerte-extraordinaria. En combinación con El Niño global, podría afectar la segunda temporada de anchoveta y comprometer el desarrollo de cultivos relevantes como arroz, papa, paltas, arándanos, espárragos y uvas", indica.

En este contexto, estima una caída del PBI del agro y pesca en torno al 4% este 2026, algo mayor a lo observado en el 2023.

Si bien el BCR proyecta que el impacto de El Niño será de -0.7 puntos porcentuales del PBI este año y de -0.9 en el 2027, las entidades financieras consultadas por Gestión aseguran que hoy trabajan y toman decisiones sobre la base de escenarios más pesimistas

Sostienen que, a diferencia del 2023, en esta ocasión el efecto será mucho mayor pues confluirán dos anomalías al mismo tiempo: El Niño costero y el global –que incide en el Pacífico Central–.

Precaución

El panorama auspicioso que las instituciones financieras tenían tras los resultados electorales, descartado un gobierno antimercado, se tornó preocupante a medida que las previsiones de los centros meteorológicos locales y mundiales (como el NOAA de EE.UU.) elevaban la probabilidad de una perturbación climática severa.

Había optimismo en el sistema financiero porque la demanda respondió y las campañas de la Madre y Fiestas Patrias fueron buenas, sobre todo en los sectores comercio y servicios, pero ahora la banca actúa con precaución por El Niño que se avecina y su posición se ha vuelto conservadora, refiere un gerente bancario.

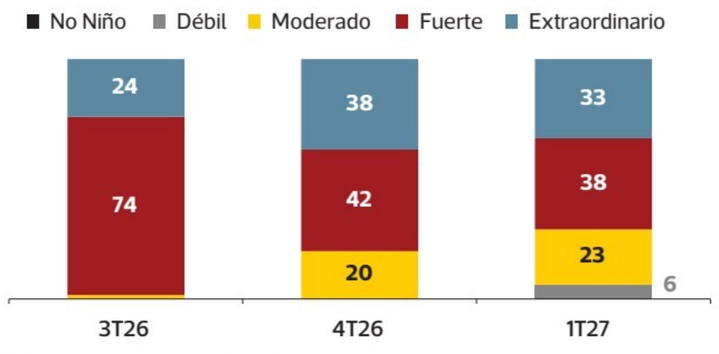
El sondeo del instituto emisor muestra que las propias instituciones prestamista prevén condiciones crediticias restrictivas en los próximos tres meses, pues sus proyecciones se ubican muy por debajo de los 50 puntos –nivel neutral–, en plena zona de "endurecimiento" de la oferta de financiamiento (ver tabla).

Condiciones

Más difíciles serán las condi-

Perú: Probabilidad de ocurrencia de Niño Costero en costa norte-centro

(%, 17-jul)



FUENTE: Enfen y Credicorp Capital

DIFUSIÓN

Políticas. Entidades financieras serán más exigentes en zonas y actividades eventualmente más afectadas, como el comercio en el norte del país.

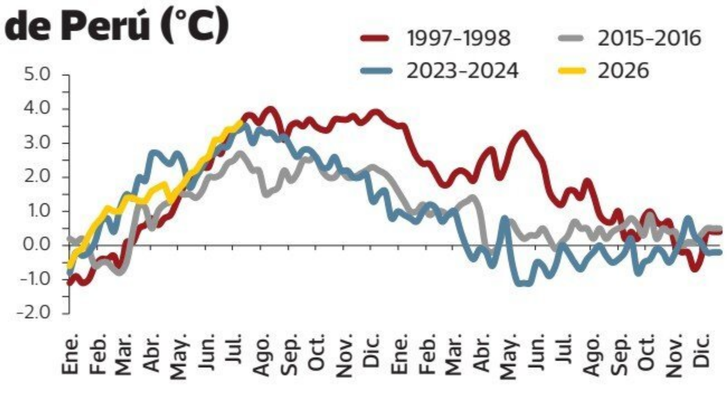
Resultados de la encuesta de condiciones crediticias 2024-2026

	Indicadores de expectativas					
	II Trim. 25	III Trim. 25	IV Trim. 25	I Trim. 26	II Trim. 26	Prom. IV 11 - I 26
Corporativo y Gran Empresa						
Oferta (Bancos)	50.0	50.0	52.3	50.0	45.5 ↓	47.5
Demanda (Clientes)	52.3	55.6	61.4	55.0	63.6 ↑	57.3
Mediana Empresa						
Oferta (Bancos)	42.5	50.0	47.5	50.0	43.8 ↓	47.6
Demanda (Clientes)	55.0	59.4	55.0	52.8	59.4 ↑	59.0
Pequeña y Microempresa						
Oferta (Bancos)	47.2	45.8	53.6	50.0	35.7 ↓	47.3
Demanda (Clientes)	55.6	57.1	65.6	56.3	50.0 ↓	57.3
Consumo						
Oferta (Bancos)	54.5	44.4	50.0	50.0	54.2 ↑	47.6
Demanda (Clientes)	56.8	55.6	59.1	55.0	62.5 ↑	58.3
Tarjetas de Crédito						
Oferta (Bancos)	47.5	44.4	50.0	52.5	50.0 ↓	47.4
Demanda (Clientes)	57.5	52.8	52.5	55.0	58.3 ↑	57.8
Hipotecario						
Oferta (Bancos)	46.4	50.0	50.0	50.0	54.2 ↑	49.0
Demanda (Clientes)	53.1	57.1	56.3	53.1	62.5 ↑	55.3

1/ La encuesta incluye bancos comerciales. La atendieron 13 empresas bancarias en los últimos 3 trimestres. > : mayor a 50 < : menor a 50

FUENTE: BCR

Perú: Anomalías de la temperatura superficial del mar en la costa de Perú (°C)



FUENTE: Enfen y Credicorp Capital

ciones de los préstamos para las micro y pequeñas empresas, pero también se ajustarán para las medianas y grandes y corporaciones.

Entre las empresas, las más afectadas serán las pesqueras y agrícolas en el norte, pero hay vasos comunicantes con otros sectores que también se perjudican, señala el docente de economía de la Universidad del Pacífico, Enrique Castellanos.

"Si al agrobussines y a otros sectores le va mal; se afectará la capacidad adquisitiva de la gente y por eso los bancos serán reticentes a prestarles. Estos, a su vez, jalan a otros negocios, por ejemplo, en Piura, y se reducirán los ingresos", menciona.

En tal escenario, "si estos sectores piden capital de trabajo, no les van a prestar; es natural que los bancos se protejan", añade el economista.

Como existe la probabilidad de que el fenómeno irrumpa, los bancos tienen que ser prudentes, pues la mayor parte del dinero que prestan es de la gente y "tienen el compromiso fiduciario de cuidar la plata de terceros", afirma el economista.

"Es racional lo que está sucediendo. Después de la incertidumbre electoral, se veía mucho optimismo, pero ahora hay conservadurismo en el sistema financiero por la fuerte magnitud que El Niño tendría, con implicancias más graves en el último trimestre del año y el verano", sostiene un ejecutivo del sector financiero.

Admisión

Al estar en riesgo las campañas agrícola y de fin de año, se endurecen las políticas de admisión –de otorgamiento de crédito– de las entidades financieras con empresas directamente perjudicadas, como el agro, transporte y comercio, detalla el gerente de división de estrategia y finanzas de Financiera Confianza.

"Las políticas de préstamos se tornan más exigentes por zonas y rubros, como la pesca, en la que la oferta de financiamiento está totalmente restringida, incluso para la gran empresa industrial y para los que viven de esa actividad, con quienes las entidades financieras son más exigentes al evaluar su capacidad de pago", agrega.

LA CIFRA

3.8%

Era, a junio último, la proyección de inflación del BCR para este año. Estima que ese índice será de 2% en el 2027.

En las más estrictas políticas de admisión de la banca, para evaluar préstamos, se discrimina de forma más ácida la relación entre cuota del crédito e ingreso del deudor, y "quedan los más fuertes (a los que se prestará)", dice otro gerente bancario.

Las condiciones más estrictas por "El Niño" se traducen en una reducción de los montos que se prestan a las empresas, resume Castellanos, quien anticipa que estas políticas crediticias más rigurosas seguirán hasta fin de año, cuando se tenga mayor claridad sobre el impacto del fenómeno.

Aunque la banca estima que prevalecerán hasta el primer trimestre del 2027.

Más info en gestion.pe

EDITORIAL

Facultades sí, pero con consenso

PEDIDO DEL EJECUTIVO. La delegación de facultades será la primera gran prueba política del Gobierno de Keiko Fujimori. No tanto por el contenido del proyecto de ley, cuya versión final todavía se está elaborando, sino por la capacidad del Ejecutivo para construir los consensos que necesita en un Congreso bicameral donde las mayorías ya no pueden darse por descontadas. Si el oficialismo pretende sacar adelante un pedido amplio, tendrá que convencer, negociar y, probablemente, ceder mucho.

Durante la última semana se ha conocido bastante sobre un borrador del proyecto. Allí se incluyeron propuestas tan diversas como cambios en el régimen tributario, flexibilización laboral, un nuevo esquema para las mypes, modificaciones al sistema financiero, reducción de feriados, reformas del Estado y cambios en la administración de los penales. Es un paquete ambicioso, quizá demasiado para una delegación de facultades que, idealmente, debería ser específica.

El propio Gobierno ha insistido en que se trata solo de un borrador. Ministros como Juan Sheput y Marco Vinelli han repetido que el documento sigue en revisión y que aún faltan ajustes. La presidenta, incluso, ha descartado públicamente un recorte de feriados y de derechos laborales, pese a que esos temas estaban como una posibilidad en la versión difundida. Es difícil no advertir cierta contradicción entre lo que plantea el borrador y lo que luego sostienen públicamente las autoridades.

> “Las facultades extraordinarias no son un acto de fe. Se conceden cuando el Ejecutivo demuestra que sabe exactamente qué necesita”.

Esa indefinición aconsejaría prudencia. La propia presidenta Keiko Fujimori ha reconocido que el proyecto todavía no está listo y que recién podría presentarse la próxima semana, luego de superar retrasos en los nombramientos de viceministros y culminar la revisión del texto. Es decir, el Ejecutivo sigue afinando una propuesta que incluso ha obligado a postergar reuniones del Consejo de Ministros previstas para aprobar la versión final.

La nueva bicameralidad impone otra lógica. Ya no basta con confiar en una mayoría circunstancial. Habrá dos cámaras, dos debates y una negociación política más compleja. Incluso bancadas que no cierran la puerta al pedido han advertido que este debe ser específico y acotado, no un cheque en blanco. Las facultades extraordinarias no son un acto de fe. Se conceden cuando el Ejecutivo demuestra que sabe exactamente qué necesita, para qué lo necesita y, sobre todo, cuando entiende que gobernar también implica tender puentes. ◆

OPINIÓN

LEONIE ROCA
Directora de empresas

Cinco años para reconstruir

Necesitamos todo un cuerpo de funcionarios públicos que tengan las cosas claras, peso técnico y probada honestidad.

Se inaugura una nueva etapa política, con mucha expectativa desde el sector económico y mucho ruido desde algunos sectores que no están nada contentos con la trayectoria pasada del fujimorismo. Pero la realidad es que nuestra presidenta es la señora Keiko Fujimori y que de su éxito depende el de todos nosotros. Así las cosas, quisiera poner algunos temas sobre la mesa.

La última década ha sido de una destrucción consistente de toda la institucionalidad técnica del Estado. Toda, de rey a paje: contratos CAS con personal que no tiene las calificaciones y hoy goza de estabilidad laboral; una Contraloría desbocada que terminó de espantar a muchos servidores públicos que nunca más volverán; procesos de contratación pública que terminaron paralizando miles de millones en inversión que no hay cómo retomar; y un desenfreno fiscal, patrocinado por el Congreso y sin freno del Ejecutivo, que nos deja más pobres de lo que éramos. Ni siquiera me voy a detener a hablar del sistema de salud de los trabajadores, EsSalud, que ha sido arrasado y prácticamente destruido.

Obviamente tener un gabinete ministerial técnico aporta confianza y dará un giro positivo al manejo de las políticas públicas. Pero las reformas y ajustes que el país necesita para volver a ordenarnos requieren mucho más que ministros y viceministros de primer nivel. Necesitamos todo un cuerpo de funcionarios públicos que tengan las cosas claras, peso técnico y probada honestidad. Ahí estará el principal reto, que además deberá ir acompañado de un ajuste importante de las normas del sistema nacional de control, para generar los incentivos que atraigan a ese talento.

> “Que cualquier trámite requiera múltiples aprobaciones –porque todos le tienen miedo a la Contraloría– y que los documentos vayan de oficina en oficina durante largos meses es inaceptable”.

Una segunda tarea, más compleja en términos políticos, será poner orden en las instancias subnacionales. Dos terceras partes de los recursos para inversión pública se gestionan a través de municipalidades y gobiernos regionales. Ahí las cosas son peores aún, no solo en términos de corrupción, sino también de capacidad de gestión. Hay miles de millones que se quedan en cuentas bancarias sin ejecutar el gasto, y no existe mecanismo alguno para revertir esos recursos. Tampoco hay mecanismos que obliguen a una coordinación entre las distintas instancias de gobierno para garantizar planes de inversión con enfoque territorial, donde cada instancia ponga lo que le toca de recursos. Con elecciones a la vista, esta tarea será doblemente compleja.

Por último, habrá que emprender en serio un ordenamiento y simplificación de trámites. Que cualquier trámite requiera múltiples aprobaciones –porque todos le tienen miedo a la Contraloría– y que los documentos vayan de oficina en oficina durante largos meses es inaceptable.

Dura tarea le espera al Poder Ejecutivo, pero reitero que su éxito es el de todos, así que confiemos que tendrá el apoyo necesario del Congreso para emprender los ajustes legislativos que se requieran.

Opine:
@Gestionpe
@Gestionpe
Diario Gestión

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

GESTIÓN

Director periodístico (e): Víctor Melgarejo
Editora central: Rosina Ubillús
Editores: Vanessa Ochoa, Omar Manrique, Mía Ríos, Whitney Miñán, Moisés Navarro.
Editor de diseño: Joel Vilcapoma

Dirección: Jirón Paracas 532, Pueblo Libre.
T. Redacción: 311 6500
T. Publicidad: 708 9999
Publicidad: Mariana Icochea, mail: mariana.icochea@comercio.com.pe

Suscripciones Central de Servicio al Cliente: 311 5100.
Horario: De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m.; sábados, domingos y feriados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

Mail: suscriptores@diariogestion.com.pe
Los artículos firmados y/o de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores.
Contenido elaborado por Empresa Editora El Comercio S.A. Jr. Santa Rosa N° 300, Lima 1.
Impreso en la Planta Pando de Empresa.

Editora El Comercio S.A. Jr. Paracas N° 530, Pueblo Libre, Lima 21.
Todos los derechos reservados.
Prohibida su reproducción total o parcial.
Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-02687.

Oet

NEGOCIOS

REPORTA ESTUDIO DE BINSWANGER

Villa El Salvador atrae inversiones y almacenes logísticos hacia Lima Sur

Durante el primer semestre, el mercado de almacenes logísticos Clase A incorporó 28,500 m² de nueva oferta. Sin embargo, la mayor expansión se espera para esta segunda mitad del año, cuando ingresarán más de 91,000 m² adicionales.

KAREN GUARDIA
karen.guardia@diariogestion.com.pe

El mercado de almacenes logísticos mantiene una trayectoria positiva. Durante el primer semestre ingresaron 28,500 metros cuadrados (m²) de nueva oferta, concentrados principalmente en proyectos Clase A ubicados en los ejes de Lurín y Huachipa. Sin embargo, uno de los aspectos más destacados del periodo es la reactivación del eje de Villa El Salvador, una zona que hasta el año pasado no registraba el ingreso de nuevos metros cuadrados y que ahora vuelve a mostrar dinamismo.

Christian Villalta, especialista de investigación de Binswanger, destacó que la demanda por almacenes Clase A mantiene una tendencia de crecimiento y continúa impulsando el dinamismo del mercado. Durante el primer semestre este segmento registró una absorción (m² ocupados por nuevos arrendamientos) de 67,000 m², cifra que supera en 5% los 65,000 m² alcanzados en el segundo semestre del 2025.

Durante el primer semestre el mercado de almacenes logísticos Clase A incorporó 28,500 m² de nueva oferta, distribuidos entre los proyectos Logiscity, en el eje Lurín-Punta Hermosa, y Almacenes Central Huachipa (ACH). Sin embargo, la mayor expansión se espera para esta segunda mitad del año, cuando ingresarán más de 91,000 m² adicionales, concentrados principalmente en desarrollos de Clase A.

"En el primer semestre, Logiscity aportó 24,000 m² y ACH, con alrededor de 4,500 m². Para el segundo semestre se espera el ingreso de nuevos metros cuadrados adicionales entre Aldea Logística, ACH, Monte Azul y Parque Logístico Callao", relató Villalta.

En profundidad, las próximas entregas corresponden a Aldea Logística (21,000 m²), Almacenes Central Huachipa (10,000 m² adicionales), Monte Azul (13,300 m²) y Parque Logístico Callao (47,000 m²), consolidando a este último como el proyecto de mayor incorporación prevista para el cierre del año. El informe destaca, además, que el 51% de la nueva oferta de este año se concentrará en el eje Callao-Ventanilla, reafirmando el protagonismo que esta zona ha ganado en el desarrollo de infraestructura logística.

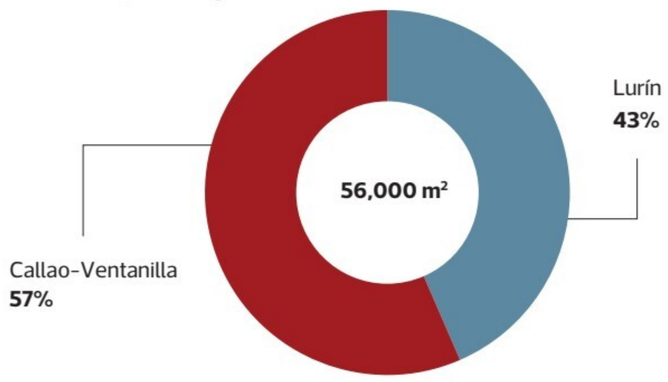
"El año pasado más del 50% de las nuevas entregas se ubicó en el eje Callao-Ventanilla y este año se mantiene la misma tendencia. Esto responde a la ubicación estratégica de los proyectos y demuestra que este corredor seguirá creciendo", agregó

Otro aspecto relevante es la reactivación de Villa El Salvador, un eje que durante el 2025 no incorporó nuevos almacenes, pero que este año volverá a sumar oferta con el desarrollo de Aldea Logística, previstas para octubre. "Sí, podemos decir que Villa El Salvador se está reactivando. En el 2025 no ingresaron nuevos metros cuadrados y este año se incorporarán 21,000 m² con el mencionado desarrollo. Es un eje muy relevante por su cercanía al casco urbano y su conectividad, por lo que volverá a ganar dinamismo", indicó el especialista.

Según explicó, esta será la única entrega prevista para Villa El Salvador durante este 2026. No obstante, para el 2027 se espera el ingreso de nuevos desarrolladores y la continuidad de las ampliaciones de Aldea Logística, aunque ello dependerá de la disponibilidad de terrenos de gran extensión.

Más info en gestion.pe

Disponibilidad de condominios Clase A por ejes



FUENTE: Binswanger

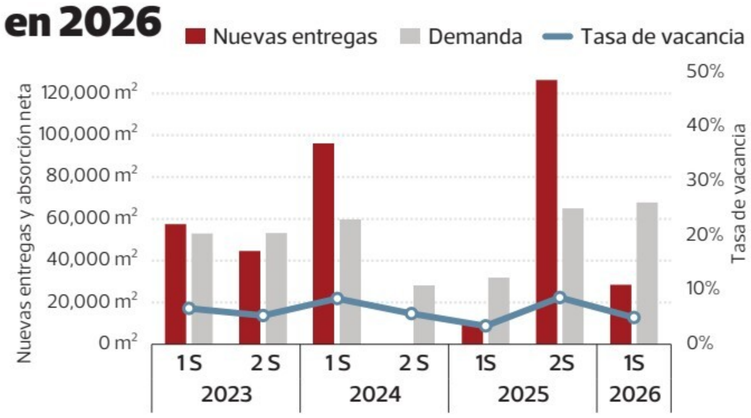
Callao-Ventanilla registra las tarifas más altas

FUENTE: Binswanger

Tarifas de alquiler en condominios Clase B

FUENTE: Binswanger

La demanda mantiene el dinamismo en 2026



FUENTE: Binswanger

OTROSÍDIGO

Espacios con demanda asegurada

Vacancia. Pese al importante volumen de nueva oferta previsto para este segundo semestre, Binswanger estima que el impacto sobre la vacancia será acotado, debido a que gran parte de los espacios ya cuentan con demanda asegurada. "Más del 60% de los almacenes que ingresarán al mercado ya se encuentra prearrendado. Es decir, las empresas ya aseguraron esos espacios y solo falta que entren en operación, por lo que el incremento de la vacancia sería mínimo", aclaró Christian Villalta.

PARA EXPORTACIÓN ESTE AÑO

Westfalia va por 5,000 toneladas de congelados

La capacidad instalada de su nueva planta de estos productos alcanza las 15,000 toneladas anuales. Los destinos serán los mercados de Estados Unidos, Europa y Asia, con algo de volumen hacia Latinoamérica.

EDGAR VELITO
edgar.velito@diariogestion.com.pe

DIFUSIÓN

Aporte. Hoy la palta representa el 90% de sus ingresos.

Westfalia Fruit Perú, filial de la multinacional Westfalia Group, es una de las principales exportadoras de paltas del país. Con ese foco consolidado, la compañía acaba de dar un giro hacia el valor agregado: inauguró una planta de productos congelados en Mórrope (Lambayeque).

Omar Díaz, gerente general de la agroexportadora, detalló los alcances de esta apuesta, que incluye la producción de guacamole, purés y pastas de palta para retail y food service en Europa, Estados Unidos y Asia.

"Inauguramos una planta de congelado de productos de conveniencia en la zona norte del país", señaló Díaz. La planta opera con formato IQF y tecnología de altas presiones (HPP, por sus siglas en inglés), un tratamiento que conserva la fruta sin usar calor, y procesará principalmente paltas, mangos y arándanos.

Díaz precisó que, por política del grupo, la empresa no revela montos de inversión, aunque señaló que se trata de "una planta representativa, con última tecnología" y con capacidad para elaborar presentaciones especializadas.

Consultado por las razones de la incursión, apuntó a tres factores. "Contamos con la materia prima para procesar esta fruta, proveniente de nuestros productores aliados, especialmente en la palta. Somos una empresa integrada verticalmente y tenemos canales de venta o empresas que se dedican a este rubro en Europa. Y también como un plan de diversificación de nuestro portafolio de productos", explicó.

OTROSÍ DIGO

Los impactos de El Niño en cultivos

Porcentaje. De cara al 2027, el ejecutivo anticipa que el mango será el cultivo más afectado por El Niño, con una reducción de volumen todavía no cuantificada. En palta, en cambio, el impacto sería acotado. "Se prevé también un impacto en la cosecha del 2027, pero es muy prematuro todavía para decir qué porcentaje. Podría ser 5% o 10%, o tal vez nada, porque este año el Perú como país no está creciendo en volumen de exportación, a pesar de que hay nuevas hectáreas que se han integrado", explicó.

La apuesta de Westfalia

El arranque de la planta será escalonado. "Vamos a iniciar con la producción de paltas congeladas en los próximos días. Este mes iniciamos con arándanos y a partir de octubre con mangos", detalló Díaz.

Para este año, la compañía prevé exportar cerca de 5,000 toneladas de productos congelados, un volumen todavía acotado por el inicio de operaciones. "El próximo año tenemos previsto crecer más, tenemos la capacidad para crecer en productos con valor agregado", indicó. La capacidad instalada de la planta alcanza las 15,000 toneladas de producto terminado anuales.

Los destinos serán Estados Unidos, Europa y Asia, con algo de volumen hacia Latinoamérica. Este año, además, la empresa iniciará pruebas de exportación de paltas congeladas al mercado asiático. "Este año vamos a iniciar con pruebas de exportación no solo a China, sino a Japón, y estamos viendo otros mercados adicionales en Asia", afirmó. Las salidas hacia China –de paltas frescas– se realizan principalmente por el puerto de Chancay, donde Westfalia empezó a operar desde el mismo periodo de la inauguración del megapuerto.

La incursión responde también a una demanda creciente. "El consumo de productos con valor agregado está creciendo, gatillado por el crecimiento de los productos en fresco. Siempre se genera una demanda de productos con valor agregado para canales food service y para algunos retails", explicó Díaz.

El tratamiento hiperbárico (tecnología de alta presión) permitirá producir pastas de palta, purés y guacamole en presentaciones listas para góndola, en potes y en formatos de distinto gramaje. "Son presentaciones para retail", precisó el ejecutivo, aunque evitó identificar a los supermercados con los que trabajará, por tratarse de un tema de estrategia comercial.

Hoy la palta representa el 90% de los ingresos de la empresa. Desde el próximo año, según Díaz, los productos con valor agregado pasarían a aportar cerca del 40%. A ello se suma la planta de aceite de palta que la compañía opera en Cañete desde el año pasado, junto a su planta de frescos, y que sirve como mecanismo de valorización para la fruta que no califica para exportación en fresco.

Más info en gestion.pe

CUIDADO DEL HOGAR

DIFUSIÓN

Activos. Comprenden planta, nuevas marcas y equipo humano.

Alicorp asume negocio adquirido a Unilever en Colombia

El 1 de agosto, Alicorp asumió directamente la operación del negocio de cuidado del hogar que adquirió a Unilever en Colombia, en una transacción superior a US$ 158 millones que incorpora nuevas marcas y capacidad productiva.

La adquisición comprende la planta de producción ubicada en Palmira, sus activos, entre ocho y 10 marcas del negocio de cuidado del hogar y cerca de 200 colaboradores que anteriormente formaban parte de Unilever.

Juan Felipe Isaza, country manager de Alicorp para Colombia, Centroamérica y Caribe, explicó que la operación forma parte de la estrategia de expansión regional. Entre las marcas que pasan al portafolio de Alicorp figuran FAB, 3D, Aromatel, Coco Varela, Lavomatic y Vel Rosita, reportó diario La República, de Colombia.

EN CORTO

Oportunidad. En el corto plazo, Alicorp no contempla nuevas adquisiciones. Su prioridad será completar la integración del negocio de cuidado del hogar. Más adelante, sin embargo, evaluará nuevas oportunidades para ampliar su participación en otras categorías del mercado colombiano.

Duplicará equipo

En esta primera etapa, la firma peruana concentrará sus esfuerzos en integrar el negocio y garantizar la continuidad del abastecimiento. Para ello, avanzará en la consolidación de las áreas comercial, financiera, logística y de recursos humanos.

La operación también ampliará significativamente el tamaño de su equipo en Colombia. Los cerca de 200 colaboradores procedentes del negocio de Unilever se incorporarán a los 30 trabajadores que Alicorp ya tenía en ese país, con lo que iniciará esta etapa con alrededor de 230 personas. La compañía espera duplicar esa cifra en el mediano plazo.

En el frente productivo, la unidad de negocio de cuidado del hogar cuenta con una capacidad cercana a 134,000 toneladas métricas. Al inicio, la producción estará destinada al mercado colombiano, priorizando el suministro en esta etapa de integración.

OPINIÓN

SANDRO DENEGRI
Chief Data Officer de Mibanco

Cuando entregamos nuestras espadas a Bres

La mitología celta narra que, tras una guerra devastadora, Bres el Hermoso ascendió al trono e inauguró una era de prosperidad, abundancia y paz. La prosperidad eliminó la necesidad de luchar y, con el tiempo, los guerreros confundieron la ausencia de amenazas con la inutilidad de sus habilidades combativas. Más adelante, Bres cambió las reglas del juego. Ya no había nada gratis. Comenzó a imponer tributos y a despojarlos de sus bienes. Cuando los guerreros quisieron reaccionar, descubrieron que ya no eran aptos para la guerra: habían erosionado las competencias que antes garantizaban su independencia.

Esta historia resulta particularmente relevante para comprender uno de los dilemas estratégicos que plantea hoy la inteligencia artificial (IA).

Hace unas semanas, Krishna Rao, CFO de Anthropic, señaló que la compañía había generado cerca de US$ 5,000 millones en ingresos frente a gastos próximos a los US$ 10,000 millones. OpenAI ha reconocido una situación similar. Más allá de las cifras, ambos casos reflejan

ISTOCK

una realidad: la industria continúa destinando cantidades extraordinarias de capital para acelerar la expansión y adopción de la IA.

Este contexto ha permitido que las organizaciones accedan a herramientas tecnológicas de alto valor en condiciones económicas difíciles de igualar mediante desarrollo interno. Desde la ingeniería de software hasta la generación de contenidos, el análisis de datos o la atención al cliente, la IA está generando mejoras sustanciales de productividad. Renunciar a estas capacidades sería tan desatinado como adoptarlas sin una visión de largo plazo.

Asumir que las condiciones actuales permanecerán inalterables sería un error. Ningún sector puede sostener indefinidamente pérdidas del tamaño que hoy absorben los inversionistas de IA. En algún momento, el mercado exigirá monetizar sus desarrollos con mayor intensidad. Y cuando ello ocurra, los modelos tarifarios evolucionarán para reflejar con mayor precisión el valor entregado.

Por ello, las organizaciones deberían incorporar una dosis saludable de prudencia a sus decisiones estratégicas. Los casos de negocio asociados a IA no solo deberían considerar los beneficios inmediatos, sino también escenarios donde los costos de acceso y uso crezcan significativamente en los próximos años. Un análisis de sensibilidad que contemple incrementos sustanciales de costos puede resultar una práctica sensata.

Más importante aún es preservar el capital intelectual y evitar una dependencia estratégica excesiva de proveedores externos. Automatizar no debería implicar renunciar a capacidades críticas –como arquitectura, analítica de datos o diseño de soluciones–, pues una dependencia excesiva puede debilitar habilitadores *core* difíciles de reconstruir.

> **"Automatizar no debería implicar renunciar a capacidades críticas –como arquitectura, analítica de datos o diseño de soluciones–, pues una dependencia excesiva puede debilitar habilitadores core difíciles de reconstruir".**

El punto de atención no es tecnológico, sino estratégico: cómo aprovechar una capacidad extraordinaria sin sacrificar la autonomía que permitirá a las organizaciones adaptarse cuando cambien las reglas del juego.

La cuestión no es si debemos entregar nuestras espadas a la IA. La cuestión es si seguiremos sabiendo utilizarlas cuando volvamos a necesitarlas.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

El evento que mide al retail peruano desde adentro.

Evento exclusivo

BARÓMETRO DE RETAIL

2da edición 2026

10 categorías premiadas.
1 gran premio al desempeño.

Moda y accesorios
Belleza y perfumería
Calzado
Tecnología y electrodomésticos
Tiendas por departamento
Telecomunicaciones
Hogar y decoración
Mascotas
Supermercados y consumo masivo
Entretenimiento

Organizado por Clientes Anónimos
Con el apoyo de GESTIÓN
Conoce más www.barometroretail.com

DINAMISMO ECONÓMICO EN EL SUR DEL PAÍS

Arequipa y Cusco ya superan las 224,000 empresas

En el marco del premio EMA Macrorregión Sur, analizamos el nuevo escenario empresarial de la zona: una robusta cartera de inversiones, un ecosistema emprendedor en expansión y el desafío de recuperar el nivel de crecimiento prepandemia.

DE GESTIÓN

ANÁLISIS DE LA UNIVERSIDAD CATÓLICA SAN PABLO

DIFUSIÓN

Nuevo mapa empresarial. Arequipa, Cusco y Puno lideran el desarrollo de startups en la macrorregión sur, según PECAP.

Arequipa ya concentra más de 133,000 empresas formales y Cusco supera las 91,000. Más allá del peso de la minería, el sur del país ha consolidado un tejido empresarial cada vez más diverso, donde conviven agroexportación, construcción, comercio, turismo, manufactura, logística y una creciente generación de startups.

A ello se suma una cartera importante de inversiones. Según ProInversión, entre el 2025 y 2026 la macrorregión sur concentra 20 proyectos bajo el esquema de asociaciones público-privadas (APP), valorizados en más de US$ 4,100 millones, destinados principalmente a infraestructura y servicios en regiones como Arequipa, Cusco, Apurímac y Puno.

Este escenario continúa impulsando actividades como la minería, la construcción, la logística, el turismo y la agroindustria, además de fortalecer la red de proveedores que gira alrededor de estos sectores.

Incluso ha impulsado y fortalecido el ecosistema de innovación y emprendimiento. En los últimos años, Arequipa se ha consolidado como uno de los principales referentes nacionales para el desarrollo de startups y emprendimientos tecnológicos: Chazki, Dentito, Futurum solo son algunos de esos casos. En ese proceso, las universidades cumplen un rol decisivo como formadoras de talento y promotoras de nuevos negocios.

Un ejemplo es Kaman, la incubadora de negocios de la Universidad Católica San Pablo (UCSP). En sus once años de operación ha acompañado más de 160 emprendimientos sostenibles –muchos de ellos de base tecnológica– y ha contribuido a gestionar más de US$ 3.8 millones en financiamiento para startups nacionales e internacionales mediante fondos concursables.

Arequipa y su PBI

Pese a las señales positivas, la economía del sur aun no regresa a las cifras pre pandemia. Antes del covid-19, el PBI regional avanzaba entre 4% y 6% anual. Sin embargo, ese ritmo se desaceleró tras la crisis sanitaria. Durante el 2025, el crecimiento alcanzó 2.3%, por debajo del promedio nacional de 3.4%.

"Para acelerar el crecimiento económico de la región será clave seguir impulsando inversiones, fortalecer la infraestructura y generar condiciones que favorezcan el desarrollo empresarial y la creación de empleo", dijo el economista Germán Chávez, profesor principal del Departamento de Ciencias Económicas y Empresariales de la casa de estudios.

Sin embargo, la economía arequipeña ha mostrado ciertos progresos: la pobreza monetaria pasó de 15.8% en el 2024 a 12.8% en el 2025, según el INEI. Para Leslie Gallegos Arias, profesora de la UCSP, esta mejora está asociada, en parte, a la estabilidad monetaria y al control de la inflación, factores que han contribuido a que las familias recuperen su capacidad adquisitiva.

"El superávit comercial para Perú proyectado en US$ 40,000 millones para este año ofrece un respiro financiero que otros países vecinos envidian", agregó Chávez.

Tejido empresarial

En este contexto, el premio Empresas Más Admiradas (EMA) regresa este año al sur del país luego de su última edición en el 2023. Organizado por PwC Perú, G de Gestión y la Universidad Católica San Pablo (UCSP), el reconocimiento empresarial vuelve a poner la mirada sobre una de las zonas del país con mayor capacidad para impulsar el crecimiento económico nacional.

"Las empresas familiares expresan con claridad un compromiso con el desarrollo regional, pero también una alta sensibilidad hacia la realidad de sus colaboradores y sus familias, muchas veces incluso por encima de las ganancias financieras de corto plazo", sostuvo Alonso Quintanilla, exrector de la UCSP.

Encuentra este contenido en:

OTROSÍ DIGO

EMA Empresas Familiares. El premio reconocerá a organizaciones del sur del país que han logrado consolidar modelos de gestión sostenibles. La evaluación, liderada por PwC Perú, G de Gestión y la Universidad Católica San Pablo, distinguirá a las empresas que destaquen en estas categorías: liderazgo, capacidad de transformación, desarrollo del talento y creación de valor sostenible, cuatro pilares considerados clave para la continuidad de las empresas familiares.

AMPLÍA PORTAFOLIO EN MOTOCICLETAS

DIFUSIÓN

Inversión. Renovación de portafolio demandó US$ 2 millones.

Mavila entra al segmento premium y expandirá tiendas

El mercado de motocicletas en el país viene creciendo muy por encima del promedio de América Latina. En este contexto, Mavila, con más de 75 años de trayectoria en este mercado y en el de vehículos menores, ve oportunidad de ampliar su presencia.

Gonzalo Burgos, gerente comercial de la marca, indicó que acaban de ingresar al segmento premium con dos nuevos modelos de motocicletas, equipados con motores de hasta 300 centímetros cúbicos. "Es un segmento en el que nosotros no participábamos con la marca propia", comentó.

Tal apuesta responde a la evolución del mercado local y busca adelantarse a las tendencias observadas en países como Colombia, Argentina y México. "Queremos ir un paso adelante de lo que sabemos que va a venir", destacó.

Así, la renovación del portafolio implicó una inversión de US$ 2 millones, destinada a infraestructura, certificaciones, abastecimiento de repuestos, inventarios y el desarrollo del proyecto. En los últimos meses, la marca cambió prácticamente toda su oferta comercial con 10 motocicletas de diferentes categorías.

Red de tiendas

Como parte de su estrategia de crecimiento, proyecta ampliar su red de tiendas propias de 26 a 50 locales entre el 2027 y 2028. La expansión contempla la apertura de 24 nuevas tiendas, al ritmo de un establecimiento por mes durante ese periodo.

"Tenemos 26 tiendas, que representan el 90% de nuestras ventas, y el 10% restante se realiza a través de distribuidores", destacó Burgos.

La expansión de la marca se basa principalmente en locales propios para mantener mayor cercanía con los clientes.

EL DATO

Almacenamiento. Para acompañar su crecimiento, Mavila incrementó en 50% su capacidad de almacenamiento. "Hemos pasado de 4,000 metros a 6,500 metros de almacenes", afirmó Gonzalo Burgos, quien explicó que la disponibilidad inmediata de unidades obliga a fortalecer la capacidad logística.

RADAR EMPRESARIAL

EN LIMA

Supermercados Holi alcanza las 12 tiendas

GEC

Apertura. Cadena abrió segundo local en San Miguel.

◆ Supermercados Holi continúa avanzando con su expansión en Lima. La cadena alcanzó las 12 tiendas con la apertura de un nuevo establecimiento en San Miguel, que representa su segundo local en este distrito y refuerza su presencia en una de las zonas con mayor actividad comercial de la capital.

La empresa informó que la tienda fue inaugurada a fines de julio, cuenta con una superficie de 490 m² y forma parte de su estrategia de crecimiento. "Cada nueva tienda nos acerca a nuestros objetivos y nos motiva a seguir innovando y llevando una mejor experiencia a más personas", señaló la cadena.

El establecimiento tiene un portafolio que incluye frutas, verduras, carnes, pollos, congelados y abarrotes. Asimismo, se convirtió en el octavo punto de venta de Holi en incorporar el formato de comidas listas.

JOCKEY PLAZA

Nike introduce formato Rise 2.0

◆ Nike, fabricante y comercializador global de calzado, ropa y artículos deportivos, busca reforzar su expansión en el mercado peruano con la reapertura de su tienda del centro comercial Jockey Plaza, ahora bajo el formato Nike Rise 2.0.

En detalle, según explicó la firma deportiva, se trata del concepto de retail más reciente desarrollado por la compañía en el mundo. Con esta inauguración, manifestó que apuntan a ofrecer una experiencia de compra que combine la comercialización de productos con tecnología, personalización y espacios de interacción para los consumidores.

ANTAMINA

27 camiones

Nuevos incorporó la empresa a su flota de gran minería.

FERREYROS

Los camiones CAT 798, suministrados por Ferreyros, están diseñados para transportar hasta 400 toneladas métricas por viaje.

DESARROLLO DE VIVIENDAS

Grupo Santa María invertirá US$ 21 mlls.

◆ El Grupo Santa María anunció una inversión de US$ 21.5 millones para desarrollar Solaris, su primer proyecto de vivienda de interés social (VIS) en el distrito de Chorrillos, el cual contempla la construcción de más de 360 departamentos.

La empresa indicó que la iniciativa busca ampliar la oferta de vivienda dirigida a familias que buscan adquirir su primer departamento, en un contexto marcado por el déficit habitacional en el país. Así, el proyecto está dirigido principalmente a personas de entre 25 y 35 años, como jóvenes profesionales, parejas y familias interesadas en adquirir su primera vivienda.

DIFUSIÓN

Proyecto. Comprende más de 360 departamentos.

Solaris estará ubicado en el jirón Comunidad Industrial, cerca de la avenida Prolongación Huaylas, y será ejecutado en tres etapas. El complejo residencial contará con departamentos de dos y tres dormitorios, con áreas que van desde los 50 hasta los 136 metros cuadrados (m²).

ALMACENAMIENTO EN FRÍO Y SOLUCIONES LOGÍSTICAS

IceStar SuperFrio ampliará sede en Paita y mira compras en Lima

Almacén en Paita opera actualmente al 100% de su capacidad, evidenciando la sólida demanda. Ampliación se concretaría el siguiente año. Operación con capacidad instalada en Lima podría realizarse con una compra o construcción. Incursión se materializaría el 2027.

MAYUMI GARCÍA
mayumi.garcia@diariogestion.com.pe

Hace poco más de un año, el operador de almacenamiento en frío y soluciones logísticas refrigeradas IceStar SuperFrio, con presencia previa en Brasil, Colombia y Chile, llegó por primera vez al mercado peruano. El ingreso de esta empresa, propiedad del fondo de inversiones brasileño Patria, estuvo marcado por la compra de la planta de Fripusa en Paita (Piura).

El country manager de la operación local, Mauricio Negrón, señaló que el almacén en Paita, con 5,000 posiciones de pallets, opera actualmente al 100% de su capacidad, evidenciando la sólida demanda de los servicios en esta parte del país. Los productos congelados que gestionan se dirigen a la exportación, destacando diferentes variedades de frutas (arándanos, paltas, fresas y demás) y también hidrobiológicos (pota, perico, conchas de abanico, merluza, entre otros).

"Y no solo se trata de productos de la región Piura. En nuestras instalaciones también se refrigera productos que provienen de Lambayeque y La Libertad, inclusive de Tumbes almacenamos langostinos", destacó.

El buen escenario para esta actividad impulsa a que la compañía contemple aumentar en más del doble su actual capacidad. En la actualidad, de los más de 29,000 metros cuadrados (m²) que posee la planta, solo se utiliza alrededor de 13,000 m² para la operación.

DIFUSIÓN

Operación. Gestionan productos congelados para la exportación.

"Proyectamos este crecimiento hacia el siguiente año con mayor seguridad, afianzados también en que los representantes de las empresas pesqueras y agrícolas vienen haciendo diversas inversiones, lo que nos brinda mayor predictibilidad en nuestra expansión", remarcó.

Incursión en Lima

Además del crecimiento en Paita, Negrón adelantó que la compañía viene afinando los detalles de lo que será su expansión con bodegas fuera de Piura, específicamente, en Lima y el Callao, plazas que consideran estratégicas para consolidarse debido a su mayor movimiento comercial y cercanía a los puertos principales del país.

"Estamos bastante avanzados en ese proyecto de capacidad instalada, que puede darse por medio de compra o construcción, cualquiera de las dos formas. De hecho, esperamos saber un poco más de cuán fuerte puede ser el fenómeno de El Niño y, posterior a ello, concretar los planes en el 2027", finalizó.

OTROSÍ DIGO

Distribución. Tras el posicionamiento de IceStar SuperFrio en Piura y Lima, el siguiente paso será sumar el negocio de distribución que ya desarrollan en Brasil, Colombia y Chile. "Hay una oportunidad grande con empresas de consumo masivo, supermercados y demás. Estamos trabajando en el plan para ejecutarlo en los próximos dos años", declaró Mauricio Negrón.

Más info en gestion.pe

BAJO LA LUPA

ANA MARÍA MARTÍNEZ
Cofundadora de Kaudal

Rediseño del trabajo alrededor de la IA: por dónde empezar

La dura realidad es que rediseñar grandes organizaciones que llevan años ejecutando sus operaciones de cierta manera es complicadísimo.

ISTOCK

Esa es la verdadera barrera: lo difícil que es cambiar cuando el negocio está andando.

El reporte de Deloitte *The State of AI in Enterprise* de enero último encuestó a más de 3,000 líderes empresariales e indicó que solo el 16% ha rediseñado estructuras y roles alrededor de las capacidades de IA. El bajo porcentaje no me hizo tanto ruido. Lo que más me llamó la atención es que los líderes señalaron que la principal barrera para el cambio era "la falta de habilidades de los trabajadores".

Por un lado, estoy de acuerdo en que el personal necesita desarrollar nuevas habilidades. Pero honestamente, no creo que sea la barrera principal, ni que más entrenamiento sea suficiente para que la transformación suceda. La dura realidad es que rediseñar grandes organizaciones que llevan años ejecutando sus operaciones de cierta manera es complicadísimo. El negocio no se detiene. Las exigencias de los líderes a su gente tampoco. Mucho menos las de los clientes. Esa es la verdadera barrera: lo difícil que es cambiar cuando el negocio está andando. Es más fácil crear una nueva empresa *AI first*, que meter las capacidades de la IA en una organización que anda, acostumbrada a operar sin ella. Admitirlo es el primer paso para afrontarlo.

¿Ahora, si la transformación es tan compleja, cómo abordarla? Mi recomendación siempre es activar una estrategia *top-down* y *bottom-up* al mismo tiempo.

La adopción de la IA, para que tenga más chance de penetrar y por ende de transformar, tiene que impulsarse de forma central y descentralizada al mismo tiempo. Me explico.

Un equipo central, con mucho conocimiento del negocio y sus necesidades operativas, debe identificar los principales casos de uso donde conviene adoptar la IA. Hablamos de verdadera transformación de pocas cosas de mucho impacto: rediseñar procesos complejos, armar la arquitectura de datos necesaria para que la IA funcione en ellos e implementar con paciencia para confirmar que la IA hace bien lo que tiene que hacer. Este trabajo ocurre en paralelo al negocio habitual, que no puede detenerse. Y solo cuando la IA funciona de verdad, se despliega a quienes deben usarla y se rediseñan sus roles. Es ahí donde el entrenamiento se vuelve fundamental. En este *approach top-down* el entrenamiento es el último paso, no el primero, no la barrera principal para que el cambio suceda.

Ahora, mientras ese equipo central trabaja en los sistemas basados en IA que la organización usará después, el resto de la gente no puede quedarse esperando. Al mismo tiempo, debe haber un empoderamiento y exigencia al personal para que eleven su productividad con las herramientas que ya tiene a disposición. Aquí, el entrenamiento si es uno de los primeros pasos, pero no se trata de dar charlas genéricas, sino de ir al punto de lo que cada quien necesita rediseñar en su forma de trabajar. Y lo interesante es que hay temas comunes que conviene priorizar.

Nuestros datos de más de 10,000 personas en 400 empresas muestran un patrón claro: hay tres tareas administrativas que la mayoría de las personas aún hacen manualmente, desperdiciando tiempo que podrían dedicar a trabajo de mayor valor. Por eso, si eres líder y no sabes por dónde empezar a rediseñar los roles de tu equipo, comienza por exigir cambios en estas tres áreas comunes:

No más reportes en Power Point. El 75% de la gente aún presenta gráficos en *slides*. Eso es la prueba de que hubo trabajo manual en Excel antes y trabajo manual después armando la presentación. Como líder, exige dashboards, no slides. Pide que te muestren cómo conversaron con la IA para encontrar insights, cómo conectaron las fuentes de datos que usaron, cómo las estandarizaron o relacionaron, ¿manualmente o asistidos con IA u otras herramientas útiles y disponibles en licencias básicas como Power BI o Looker Studio?

No más extracción manual de información. El 64% de las personas declara extraer manualmente información de correos o PDF. Es difícil detectarlo como líder, pero si sabes que tu área procesa múltiples documentos o correos recurrentes, pídele a tu gente que aprenda a usar herramientas para crear flujos automatizados. Lo esporádico puede resolverse con una consulta a Copilot. Pero si es algo recurrente, conviene crear un flujo inteligente con herramientas como Power Automate Premium, que tiene modelos de IA prehechos fáciles de meter dentro de flujos recurrentes (ej. para extraer información de facturas o detectar urgencia en correos electrónicos).

> **"El 61% de las personas declara recibir solicitudes recurrentes vía email. Eso es garantía de caos: trabajo manual, errores, información dispersa".**

No más solicitudes dispersas por correo. El 61% de las personas declara recibir solicitudes recurrentes vía email. Eso es garantía de caos: trabajo manual, errores, información dispersa. La solución es centralizar todas las solicitudes en un único punto de entrada: un formulario, un aplicativo sencillo, un bot o un agente cuando lo amerite. Una interfaz única genera una base de datos única que se puede automatizar. Los errores se reducen drásticamente y el trabajo manual casi desaparece. Son rediseños de procesos que cualquier colaborador comprometido que reciba solicitudes puede aprender a hacer.

El rediseño organizacional no es un proyecto sencillo. Es reconocer la complejidad y que hay cambios profundos que solo pocos pueden diseñar bien y luego desplegar al resto de la organización (*top-down*) y cambios que todos pueden implementar desde ya (*bottom-up*). Los líderes que entienden esto y lo exigen avanzan. Los que esperan que simples entrenamientos resuelvan todo, se estancan.

La pregunta no es qué esperar de la IA. Es qué estás dispuesto a exigir hoy, a ti mismo y a tu gente, para que el cambio de verdad suceda.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

Perspectivas:

Inteligencia Artificial en Acción.

Decisiones que transforman negocios.

Eduardo Piccini
Director de Segmento Negocios en Claro Perú

Jaime Dupuy Ortiz de Zevallos
Director Ejecutivo de ComexPerú

Juan Antonio Pacheco Romaní
Presidente de AFIN

Jorge Bossio
Director de Innovación Educativa de UPC-Laureate

Pamela Griffith
Gerente de División de AI en Interbank

Luis Narro
Presidente de la Asociación Peruana de Capital Semilla y Emprendedor (PECAP)

Julia Torreblanca Marmanillo
Presidenta de Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía

Santiago Basualdo
Gerente Central de Gran Minería de Ferreyros

Marushka Chocobar
Consejera en Ética de IA en Generativa Latam

Luis Caro
Líder de IA y Nube de AWS para LATAM

Luis Cajachahua
Gerente de Estrategia de IA en Credicorp

Omar Ulises Florez Choque
Líder del equipo de Pre-Entrenamiento de LatamGPT (CENIA)

Martin Naranjo Landerer
Presidente del Consejo Directivo de la Asociación de Bancos del Perú

Silvana Rondon
Head of Industry de Google Perú

18 de agosto

The Westin Lima Hotel & Convention Center

08:00 a.m. a 12:00 p.m.

Aprovecha el **40% de dscto.** en tus entradas.
Exclusivo para suscriptores.

De venta en Joinnus

Adquiere tus **entradas aquí**

Organizado por: GESTIÓN

Auspiciadores: Claro empresas · AirEuropa · UPC · Pacífico Business School

ECONOMÍA

NORMATIVA HABÍA SIDO TOMADA EN CUENTA POR EL TC EN CASO RUTAS DE LIMA

Gobierno propone eliminar la ley que puso en jaque al cobro de peajes

Para la presidenta del Ositrán, Verónica Zambrano, la Ley N° 15773, que pretende ser derogada, incluso ya no está en vigor de manera tácita porque años después [en 1970] se publicó el Decreto Ley N° 18694. Y, posteriormente, la ley de APP.

GUADALUPE GAMBOA
norma.gamboa@diariogestion.com.pe

El pedido de facultades legislativas que busca presentar el Gobierno al Congreso de la República incluiría un cambio en la regulación del sistema de peajes a nivel nacional. Según la reciente propuesta, se buscará "regular en forma general el uso de peajes en carreteras y en vías urbanas, y derogar expresamente la Ley N° 15773".

Dicha ley, promulgada hace más de seis décadas (1965), fija las condiciones bajo las cuales pueden establecerse peajes. De este modo, solo pueden aplicarse en vías "cuyo uso sea más ventajoso" que el de una carretera o línea férrea que ya exista, o cuando una carretera haya sido mejorada sustancialmente y permita reducir los costos de transporte.

Cabe recordar que esta normativa fue invocada por el Tribunal Constitucional (TC) y el Poder Judicial para ordenar la suspensión del cobro de peajes de la concesión que tenía Rutas de Lima en Puente Piedra (Chillón).

Sin embargo, realmente esta ley no es la norma bajo la cual se desarrollan las concesiones viales nacionales que supervisa el organismo, aclaró Verónica Zambrano, presidenta del Ositrán.

"Para nosotros, esa norma ya no está en vigor de manera tácita porque años después [en 1970] se publicó el Decreto Ley N° 18694. Ese decreto indica claramente que el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) puede autorizar que haya un sistema de peajes en todas las carreteras donde hay construcciones, ampliaciones o mejoramientos de las vías y que no se necesita cumplir ese requisito de vía alterna. Todas las concesiones que son de alcance nacional no tienen esa norma aplicable", explicó a **Gestión.**

Además, Brenda Sparrow, gerente de asuntos legales y regulatorios de ComexPerú, ya había cuestionado la Ley N° 15773 en conversación con **Gestión** pues ya era un contexto normativo anterior al régimen actual de concesiones, las Asociaciones Público-Privadas (APP) y Red Vial Nacional (RVN).

Sistema de peajes

Actualmente gran parte de los peajes del país opera mediante contratos de concesión suscritos por el Estado con empresas privadas. Los datos oficiales indican que solo hay 21 unidades de peajes no concesionadas que son administrados directamente por el Estado a través de Provías Nacional, mientras que la web del Ositrán indica que existen 53 peajes activos concesionados en 18 departamentos.

Actualmente, el Ositrán supervisa 17 contratos de concesión que abarcan más de 7,000 kilómetros de infraestructura vial. Según Zambrano, estas concesiones cuentan con un promedio de tres peajes cada una y, de haberse exigido construir una carretera alterna paralela en todos los casos, el costo de los proyectos habría sido considerablemente mayor.

La única vía cuyo contrato actualmente contempla expresamente la obligación de construir una vía alterna es el Anillo Vial Periférico –que contaría con cinco estaciones de peaje–, debido a que atraviesa zonas urbanas.

Derogar la ley

Para Carlos Monteza, socio del estudio Cuatrecasas, la principal consecuencia de la propuesta sería eliminar una restricción que ha sido utilizada recientemente por el TC. Como se mencionó, en la sentencia sobre el peaje de Puente Piedra emitida en el 2024, el TC interpretó que el cobro de peaje solo es posible cuando existe una vía alterna para quienes no desean pagar.

"El principal objetivo e impacto de esta derogatoria sería eliminar esa restricción. Esto resulta especialmente clave porque, en el modelo de las APP, particularmente en las concesiones autofinanciadas, el peaje no es un ingreso accesorio sino la piedra angular del esquema financiero del proyecto", comentó.

En ese sentido, consideró que mantener la exigencia de contar con rutas alternas en carreteras importantes como la Panamericana –que no siempre cuentan con una vía alternativa comparable en distancia y capacidad vehicular–, podría ser un riesgo para el desarrollo de inversión privada en infraestructura vial.

Pero solo la derogación de la Ley N° 15773 no resolvería el problema, señaló Valeria Milla, directora de derecho público de PPU. "Los usuarios tienen derechos y garantías que están respaldados en esa norma. No se puede simplemente dejar sin efecto por una derogación, pero tampoco es una norma que le sirva al inversionista. El concesionario firma un contrato, invierte, y luego se le impone una norma que no aplica a vías concesionadas", sostuvo.

Más info en gestion.pe

GEC

Pedido de facultades. La presidenta Keiko Fujimori indicó que la próxima semana se entregaría el proyecto, ya teniendo a todos los viceministros.

CUESTIONAMIENTO

Evaluar si debe pasar por pedido de facultades

Para Valeria Milla de PPU una nueva regulación podría definir con mayor claridad quién debe asumir la construcción de las vías alternas, ya sea las municipalidades o las empresas privadas, con un eventual mecanismo de compensación por parte del Estado.

"Se tendría que plantear una regulación unificada que comprenda esos derechos y que de alguna manera establezca los mecanismos para poder implementar eso adecuadamente en el marco de las figuras jurídicas que existen ahora, de las concesiones viales, de las APP, entre otras. Una regulación moderna daría predictibilidad a todos: usuarios, concesionarios y Estado", precisó.

Pero, debido a su relevancia, la especialista consideró que la medida no debería ser solo puesta en un paquete de medidas que se ejecutarán mediante decreto legislativo, sino que debería ser discutida plenamente en el Congreso bicameral.

KEIKO FUJIMORI ANUNCIÓ EJECUCIÓN DESDE LA LÍNEA 3 A LA 6 DEL METRO DEL LIMA

Impulso de "shock" ferroviario demanda avanzar en desregulación

Entre los proyectos sin mayores avances se acumula una inversión de más de US$ 20,600 millones, en un contexto de fuerte gasto corriente. Expertos indican que deben abordarse la sobrerregulación para fomentar la participación en las Asociaciones Público Privadas (APP).

RICARDO GUERRA VÁSQUEZ
ricardo.guerra@diariogestion.com.pe

Durante su mensaje a la nación, la presidenta Keiko Fujimori anunció un "shock" ferroviario en el marco de su apuesta por un Perú más conectado mediante el desarrollo de grandes proyectos viales. "En Lima y Callao culminaremos la Línea 2 del Metro y ejecutaremos las líneas 3, 4, 5 y 6 [...]", señaló ante el Congreso.

Sin embargo, la debilitada situación actual de las finanzas públicas del país, afectadas por mayores gastos corrientes para remuneraciones, plantea interrogantes sobre la capacidad para asumir estos compromisos financieros.

Costo y finanzas

Solo las cuatro Líneas del Metro de Lima y Callao sin mayores avances mencionadas por la presidenta contemplan una inversión estimada de más de US$ 20,600 millones, según ProInversión.

Daniel Velandia, managing director de research y economista jefe de Credicorp Capital, y Mario Guerrero, gerente de estrategia de inversiones de Wealth Management de Scotiabank Perú, coincidieron al señalar que, si bien se entiende preliminarmente que estas obras no serán 100% financiadas por el Estado, descartando un eventual golpe severo de endeudamiento sobre el país, hay retos no menores sobre las finanzas públicas. Esto, con vista de que concreten el inicio de su ejecución en este quinquenio gubernamental.

"Muchas de estas obras, en realidad, ya están en el pipeline y no necesariamente corresponden a ser ejecutadas por el Gobierno, sino que existen mecanismos como las Asociaciones Públicos Privadas (APP), [para concretarlas]. En la práctica, buena parte de esa infraestructura es desarrollada por el sector privado. La participación del erario público sería mucho menor", analizó Guerrero.

Ahora bien, Velandia comentó que la gestión de Fujimori recibe las finanzas del país con un escenario mixto. Consideró que el Gobierno va a apalancarse de las expectativas de los altos precios de los metales para los siguientes años a fin de emprender un crecimiento importante de la inversión pública.

Sin embargo, por delante, el Gobierno también tiene que enfocarse en atender decenas de iniciativas que contemplan un incremento del gasto público. Con este panorama, el economista de Credicorp Capital observó que las cuentas que se reciben están en una "coyuntura positiva, pero que podría ser muy temporal", pues las presiones de gasto y de menores ingresos son crecientes a mediano plazo.

Sumado a este escenario, Velandia señaló que solo el hecho de diseñar estos proyectos con el requerimiento de capitales privados no es la panacea a un eventual deterioro de las finanzas públicas, pues hay un gran pendiente para fomentar más la participación de inversionistas: la desregulación normativa.

Precisamente, Fujimori, durante su mensaje, se comprometió a impulsar "un profundo proceso de desregulación que elimine normas innecesarias y libere al ciudadano, al emprendedor y al inversionista de cargas burocráticas que hoy solo consumen tiempo, recursos y oportunidades". "Los trámites no serán más una pérdida de tiempo", agregó.

Para Velandia, el Perú podría "de entrada" añadir entre 0.5 y 1 punto porcentual (pp) de crecimiento en el futuro si logra resolver la sobrerregulación que hay en la economía.

Un primer paso, anotó, sería impulsar la ventanilla única digital, agrupada entre los anuncios del mensaje presidencial, con lo que se daría celeridad a los trámites en el Estado y también eliminaría los permisos redundantes. Consideró que muchos proyectos tienen que pasar por "muchas entidades para ser aprobadas".

"El silencio administrativo positivo debería generalizarse, sobre todo en las grandes obras y las que más impacto tienen sobre la economía", agregó Velandia.

Por su parte, Guerrero consideró como un buen anuncio el impulso de un "Estado digital", pues se requiere una revisión de la estructura y de los distintos requerimientos para poder hacer negocios en el país.

Añadió que un punto clave es la implementación de una autoridad nacional digital, que maneje toda esta información apoyada de la inteligencia artificial (IA).

Más info en gestion.pe

Líneas del Metro de Lima

Proyecto	Estimado de inversión (en mlls. de US$)	Beneficios	Estado	Fase en detalle
Línea 3	6,932	34.8 kilómetros Pasa por 12 distritos/ 28 estaciones De Comas a San Juan de Miraflores en 54 min 5 millones de habitantes	En cartera de proyectos de ProInversión para ser APP	Formulación
Línea 4	3,710	23.6 kilómetros 20 estaciones De Callao a Santa Anita en 45 min 2 millones de habitantes	En cartera de proyectos de ProInversión para ser APP	Formulación
Línea 5	5,000	De Chorrillos a Miraflores	-	Planeación
Línea 6	5,000	De Surco a Independencia	-	Planeación
Línea 7	2,671	28 kilómetros De Callao a Ancón en 46 min 850 mil habitantes	En cartera de proyectos de ProInversión para ser APP	Formulación

FUENTE: ProInversión

GEC

Potencial. Destacan componente productivo de líneas ferroviarias.

> **Lo más importante del anuncio [de las líneas ferroviarias] está en el lanzamiento per se y las convocatorias y licitaciones, que es un aspecto que por temas contractuales ha estado bastante lento últimamente".**

PROHIBICIÓN

PCM

Mincetur. Lo considera como un tema "muy sensible".

Tratos con empresas de trabajo forzoso en facultades

El titular del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), Rogers Valencia, informó que las facultades legislativas que solicitará el Gobierno al Congreso de la República incluirá una norma para prohibir tratos con empresas que realizan trabajo forzoso. Con esto, se busca que no se afecten las exportaciones peruanas ante decisiones como la tomada por el Gobierno de Estados Unidos.

Cabe recordar que, hace dos semanas, la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR) impuso un arancel adicional de 12.5% para determinados productos peruanos, así como a otras 60 economías del mundo.

Dicho Gobierno anunció la acción final de las investigaciones realizadas bajo la Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974 de Estados Unidos respecto de países que no cuentan con prohibiciones o prohibiciones efectivas a la importación de bienes producidos total o parcialmente con trabajo forzoso.

"Es un tema muy sensible que tiene que negociarse al más alto nivel. Pero se van a pedir facultades para incluir una norma que prohíba directamente la compra de productos de trabajo forzoso. Irá en el paquete", apuntó Valencia.

OPINIÓN

ANA CECILIA JARA
Presidenta de la Asociación de Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones

La otra cara del Perú

Los primeros resultados del Censo Nacional 2025 arrojan que, en solo ocho años, la población de 60 años a más pasó de 3.6 millones de personas a 5.1 millones. Al mismo tiempo, la población menor de 15 años se redujo de 8.3 millones a 7.7 millones. Estas cifras, vistas con rostro humano que busca el bien común, nos dan una seria advertencia, sobre la cual hay que reflexionar: el Perú empezó a cambiar, tiene otra cara.

Vivimos más años. Tenemos menos hijos. La población envejece a una velocidad que hace apenas una generación parecía impensable. Y ese no es un problema, es una buena noticia. Significa que vivimos más. El verdadero desafío aparece cuando nos preguntamos cómo vamos a vivir esos años adicionales. Porque una sociedad no solo envejece con más personas mayores, también lo hace con más responsabilidades, más necesidades de cuidado y una mayor obligación de construir seguridad económica para quienes dedicaron toda una vida al trabajo.

Aquí aparece una realidad que no podemos seguir ignorando. Durante años hemos discutido el tema de las pensiones como si fuera un problema exclusivo del Sistema Privado de Pensiones (SPP) o de la Oficina de Normalización Previsional (ONP). Pero el verdadero desafío estaba antes: la informalidad.

> **"Durante años hemos discutido el tema de las pensiones como si fuera un problema exclusivo del Sistema Privado de Pensiones (SPP) o de la Oficina de Normalización Previsional (ONP). Pero el verdadero desafío estaba antes: la informalidad".**

Para decirlo fácil, está en la enorme cantidad de trabajadores cuyos ingresos son intermitentes. Está en millones de personas que trabajan todos los días, pero no logran ahorrar de manera constante porque el mercado laboral no lo permite.

No podemos seguir creyendo que cambiaremos el resultado al final del camino, si no corregimos lo que ocurrió desde el comienzo.

Por eso, la implementación de la reforma previsional, aprobada en el 2024, es una oportunidad que el Perú no debería desperdiciar. No porque una ley resuelva, por sí sola, un problema estructural, sino porque por primera vez en muchos años tenemos la posibilidad de construir un sistema que mire a todos los peruanos y no únicamente a quienes ya estaban dentro de él.

La reforma, que representa un primer paso hacia un proceso de mejora continua, incorpora mecanismos de protección, fortalece la mirada integral y reconoce que el Estado, los trabajadores y el ahorro individual tienen responsabilidades complementarias.

Ahora hay que implementarla bien. Esto exige instituciones fuertes, reglas estables y una enorme capacidad de diálogo. También demanda algo que pocas veces aparece en el debate público: confianza, porque las pensiones se construyen durante 30 o 40 años. Y ningún ahorro de largo plazo puede crecer si las reglas cambian constantemente.

Hoy tenemos la oportunidad de recuperar esa mirada larga, para que millones de peruanos lleguen a la vejez con bienestar, autonomía y con la tranquilidad de no depender completamente de sus hijos o del Estado.

El Perú que nos muestra el censo es una realidad que debemos empezar a atender con mucha responsabilidad.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

POR REGULACIÓN AL PUERTO DE CHANCAY

Cosco Shipping lleva disputa contra Ositrán ante el TC

Esto confirma lo que ya se había adelantado a inicios de julio. En ese momento, el abogado de la compañía, Ramiro Portocarrero, había señalado que interpondrían un recurso para que el TC revise el caso, en un intento por revertir el fallo dado a nivel de la Corte Superior.

GERARDO ROSALES
gerardo.rosales@diariogestion.com.pe

La empresa Cosco Shipping Ports Chancay Perú presentó un Recurso de Agravio Constitucional (RAC) ante el Tribunal Constitucional (TC) para que se revise la decisión que dejó sin efecto la sentencia que había declarado fundada su demanda de amparo contra el Ositrán y la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM). Con ello, el litigio ingresa a la última instancia de la justicia constitucional, según constató **Gestión** con fuentes allegadas a la empresa.

La Segunda Sala Constitucional de Lima, mediante la Resolución N.° 16 del 24 de julio del 2026, concedió el recurso interpuesto por la empresa y ordenó elevar el expediente al TC, luego de verificar que cumplía con los requisitos previstos en el Código Procesal Constitucional.

Esto confirma lo que ya se había adelantado a inicios de julio. En ese momento, el abogado de la compañía, Ramiro Portocarrero, había señalado a RPP que interpondrían un RAC, para que el TC revise el caso, en un intento por revertir el fallo dado a nivel de la Corte Superior.

Revés en segunda instancia

El proceso se originó a raíz de una demanda de amparo presentada por Cosco contra Ositrán y la PCM. Esto con el fin de evitar que Ositrán ejerza sus funciones de regulación, supervisión y fiscalización sobre el puerto de Chancay.

La empresa alegó en ese momento que, al tratarse de una infraestructura de titularidad privada, el organismo regulador no tenía facultades para supervisar sus operaciones, salvo en lo relacionado con la determinación de tarifas cuando así lo establezca la normativa portuaria.

Sin embargo, desde el regulador respondieron que no es un puerto de uso exclusivo, sino de uso público y que es allí donde ese organismo supervisa que cumpla todas las obligaciones y derechos que ellos tienen respecto a sus usuarios.

En primera instancia, el Poder Judicial declaró fundada la demanda mediante una sentencia emitida el 29 de enero de 2026.

Sin embargo, la situación cambió en segunda instancia. A través de la Resolución de Vista N.° 13, del 17 de junio de 2026, la Segunda Sala Constitucional revocó ese fallo y, reformándolo, declaró improcedente la demanda de amparo.

Frente a esta decisión, la empresa decidió acudir al TC mediante un RAC, mecanismo previsto para cuestionar resoluciones de segunda instancia que declaren infundada o improcedente una demanda constitucional.

Cosco solicita, como pretensión principal, que el TC anule la sentencia de vista al considerar que vulneró su derecho a la debida motivación de las resoluciones judiciales, y ordene que la Segunda Sala Constitucional emita un nuevo pronunciamiento.

De manera subordinada, pide también que el mismo TC revoque la sentencia de segunda instancia y, resolviendo el fondo del caso, declare fundada su demanda de amparo.

Más info en gestion.pe

PARA RECORDAR

TC. La resolución emitida por la Segunda Sala Constitucional no implica un pronunciamiento sobre el fondo de la controversia. Lo que dispone es conceder el RAC y remitir el expediente al Tribunal Constitucional, órgano que ahora deberá evaluar el caso y emitir una decisión definitiva sobre la controversia entre Cosco Shipping Ports, Ositrán y la PCM.

DIFUSIÓN

Puerto de Chancay. Inició su operación comercial en junio del 2025.

RESUELVE INDECOPI

Webs solo informativas requerirían Libro de Reclamaciones

La modificación de los artículos 150 y 151 del Código de Protección y Defensa del Consumidor parecía haber delimitado la obligación de implementar un Libro de Reclamaciones Virtual, pero se reabre ese debate.

GERARDO ROSALES
gerardo.rosales@diariogestion.com.pe

JESÚS SAUCEDO

Debate. Especialistas consultados cuestionaron lo resuelto por el Indecopi.

Cada vez son más las empresas que utilizan sus páginas web para promocionar productos, resolver dudas o captar potenciales clientes, aunque la contratación de sus servicios se concrete por otros canales.

En ese contexto, una reciente resolución del Indecopi que sancionó a Yape por no contar con un Libro de Reclamaciones Virtual en su portal reabre el debate sobre el alcance de esta obligación. ¿Basta con que una página web sea informativa para quedar exenta o también debe implementarlo cuando fomenta relaciones de consumo?

La controversia se inició cuando la Defensoría del Consumidor y Usuarios denunció al Banco de Crédito del Perú (BCP) por no implementar un Libro de Reclamaciones Virtual ni el aviso correspondiente en la página web de Yape. Según la asociación, el portal incumplía los artículos 150 y 151 del Código de Protección y Defensa del Consumidor, mientras que el banco sostuvo que el sitio tenía una finalidad meramente informativa, pues no permitía contratar productos o servicios directamente.

Con ese argumento, la Comisión de Protección al Consumidor declaró inicialmente infundada la denuncia. Al resolver la apelación, la Sala Especializada en Protección al Consumidor adoptó una interpretación más amplia sobre el alcance de esta obligación.

A su juicio, el deber de implementar un Libro de Reclamaciones Virtual no se limita a las páginas donde se concretan compras o contrataciones, sino que también alcanza a los portales que promocionan productos o servicios y fomentan relaciones de consumo. Bajo ese criterio, consideró que la difusión de información destinada a incentivar el uso de un servicio también puede generar dicha obligación.

Con ese razonamiento, la Sala revocó la decisión de primera instancia y declaró fundada la denuncia. Si bien no ordenó medidas correctivas porque durante el procedimiento el banco ya había implementado el Libro de Reclamaciones Virtual y el aviso correspondiente, la resolución marca un precedente al extender esta obligación más allá de las páginas donde es posible contratar bienes o servicios. **Gestión** pidió sus comentarios al BCP, quien respondió en la misma línea: ya había sido subsanado en diciembre 2025 el tema.

Discusión

La modificación de los artículos 150 y 151 del Código de Protección y Defensa del Consumidor parecía haber delimitado la obligación de implementar un Libro de Reclamaciones Virtual a las plataformas donde se realiza comercio electrónico. Sin embargo, la reciente resolución del Indecopi ha reabierto la conversación.

Alex Sosa, socio del estudio Muñiz, sostiene que el cambio legislativo permitía interpretar que las páginas donde no se concretan transacciones quedaban excluidas de esta obligación.

En la misma línea, Giancarlo Baella, socio de Hernández & Cía., señala que el concepto de comercio electrónico supone la compra o venta de bienes y servicios por internet, por lo que la modificación buscaba zanjar la discusión que existía sobre las páginas meramente informativas.

No obstante, recuerda que el caso fue resuelto con la normativa anterior, pues el procedimiento se inició en 2024, antes de la reforma legal.

Interpretación

Ambos especialistas cuestionan que el principio de interpretación favorable al consumidor permita extender la obligación a páginas donde no es posible contratar bienes o servicios.

Sosa considera que el reglamento vincula el Libro de Reclamaciones con los medios donde se establecen relaciones de consumo, por lo que exigirlo a un portal únicamente informativo desnaturaliza el alcance de la norma.

Baella coincide en que la lectura literal del reglamento conduce a esa conclusión. Sin embargo, explica que la Sala mantiene desde hace varios años el criterio de que también deben implementar este mecanismo las páginas que promocionan productos o servicios, pues, aunque no permitan comprar directamente, fomentan que la contratación se concrete posteriormente por otro canal.

Más info en gestion.pe

OTROSÍ DIGO

Puede ampliarse a otros sectores

Criterio. De mantenerse este criterio, la obligación podría extenderse a empresas de prácticamente todos los sectores que utilizan sus páginas web para informar o captar clientes. Alex Sosa advierte que ello podría alcanzar a bancos, aseguradoras, inmobiliarias, universidades y cualquier empresa cuya web muestre productos o servicios, aunque la contratación se realice mediante una aplicación, una oficina física o una llamada telefónica.

SI SE DA MAGNITUD EXTREMA EN EL 2027

AFP

Pesca. Representante de ComexPerú insiste en que el impacto de El Niño es inevitable, pero no su amortiguación.

El Niño podría restar hasta 44,000 empleos pesqueros

En mayo, el empleo en la pesca tuvo una caída de 3.6%; es decir, de 20,000 puestos en total, según data del BCR. La cifra se vuelve más preocupante si se observa al costado de otra: la producción del sector registró una reducción de 73.1% en el mismo mes.

El factor responsable de este escenario es la suspensión de la primera temporada de pesca de anchoveta dispuesta por el Produce. ¿La causa? El Niño.

Rafael Zacnich, gerente de Estudios Económicos de ComexPerú, trae a colación un estudio que elaboró Apoyo Consultoría por encargo de la Sociedad Nacional de Pesquería (SNP): "En un escenario moderado, el PBI pesquero directo caería alrededor de 17% este 2026 respecto del 2025", subraya.

Agrega que dicha industria representó cerca del 1.3% del PBI nacional en el 2025, por lo que esta contracción podría restar alrededor de 0.2 puntos porcentuales al crecimiento económico de este año.

"El efecto económico es más amplio que el impacto directo registrado en las cuentas nacionales. El estudio estima que, al considerar también proveedores, servicios asociados y consumo de los trabajadores, la contribución total de la industria pesquera bajaría de 2.1% del PBI en el 2025 a 1.5% este año bajo un escenario moderado", sostiene.

"Frente al 2025, un FEN extremo restaría cerca de 78,000 empleos este 2026 y 44,000 en 2027; solo este año, la pérdida superaría todo el empleo formal directo de la industria".

Según Víctor Ballena, coordinador del Observatorio de Comercio Exterior de la Facultad de Economía de la UPC, la pesca se concentra entre octubre a noviembre: "Siendo que el sector a nivel anual representa menos del 1% del PBI, estamos hablando de que el efecto puede significar 2 o 3 puntos para los meses de octubre a diciembre del 2026".

LA CIFRA

30.64%

Se contrajo la actividad pesquera en los primeros cinco meses del año, según cifras del INEI.

GESTIÓN

RESPONSABLE

EL TURISMO ES LA BASE DE SU ECONÓMIA

El giro sostenible con el que Aruba reescribe sus reglas de juego

La llamada "isla feliz del Caribe" tiene una estrategia clara para un desarrollo mayor del turismo sin que se impacte su ecosistema. Mike Eman, primer ministro de Aruba, lo explica.

En Aruba, la "isla feliz del Caribe", las aguas turquesas y la arena blanca no son solo la postal que persigue el viajero: son el motor de su economía. Sin embargo, depender casi por completo del turismo plantea un dilema inevitable: ¿cómo recibir a millones de visitantes sin consumirse en el intento?

Gestión conversó con Mike Eman, primer ministro de Aruba, sobre los avances en la isla para hacer convivir la dinámica económica y empresarial con la sostenibilidad.

"El enfoque está dirigido a conservar la naturaleza y, a su vez, generar desarrollo bajo el concepto de *Man and His Biosphere*. Debemos lograr un manejo equilibrado y armonizado donde haya espacio para la economía, la vivienda y el trabajo, pero manteniendo el espacio necesario para conservar la naturaleza", resalta el funcionario.

Como muestra de este equilibrio, Eman cita dos ejemplos concretos: la isla cuenta con un parque natural que abarca el 30% del territorio terrestre bajo protección legal, además de un parque marítimo gestionado bajo la misma lógica.

"Estos temas son fundamentales para nosotros porque el beneficio no es solo para el turista, sino para los propios ciudadanos, para preservar nuestra vegetación y nuestra identidad", explica.

Bajo esa misma premisa de sostenibilidad, Aruba también ha comenzado a poner freno a la expansión hotelera. "Tratamos de minimizar el aumento de habitaciones en hoteles existentes y de restringir el desarrollo de nuevos recintos mediante reglas muy estrictas sobre su ubicación. Esto nos ayuda a delimitar el crecimiento", señala Eman.

Para compensar esta restricción, la isla apunta a un perfil de viajero de mayor gasto y estadías más largas, según ya había informado **Gestión**. "Cuando el sector turístico crece tan rápido, las demás actividades no siempre le siguen el ritmo. Por eso necesitamos tiempo para mejorar la infraestructura y concientizar a los empresarios sobre su responsabilidad con el país", aclara el primer ministro.

Financiamiento con nombre y apellido

En ese escenario se enmarca la tasa de sostenibilidad (*sustainability fee*), cobrada a los turistas desde el 2024. Para entender el origen de este mecanismo, vale la pena mirar el historial institucional de la isla.

En el año 2000, Aruba dio luz verde al seguro médico general. Para sostenerlo, se dispuso que una fracción del IVA fuera directamente a un fondo administrado por una entidad semiprivada. "No entra al presupuesto general del Gobierno", precisa Eman.

Con esa experiencia exitosa, en el 2010 se replicó la fórmula para el sector turístico: la recaudación por impuestos de alojamiento y juegos de casino (*room tax* y *casino tax*) pasó a dirigirse íntegramente a la Autoridad de Turismo de Aruba (ATA).

Siguiendo ese modelo, la reciente tasa de sostenibilidad destina sus recursos de forma exclusiva a proyectos ambientales, con foco en el tratamiento y saneamiento de aguas residuales (*wastewater*), así como en la conservación de arrecifes y costas.

"Frente al desafío de profesionalizar el manejo de las aguas residuales, decidimos introducir este impuesto porque queremos que los turistas compartan la responsabilidad de proteger la isla", afirma Eman.

A esto se suma la preparación ante el cambio climático mediante alianzas internacionales. Actualmente, la isla gestiona el establecimiento de instituciones académicas de los Países Bajos, como la reconocida Wageningen University & Research (WUR), referente global en agricultura, manejo del agua y clima.

"Vemos con mucho interés la posibilidad de que Wageningen también desarrolle trabajo en Perú junto a institutos locales y la academia. Estamos convencidos de que allí existe un espacio valioso para el intercambio de conocimiento", concluye el primer ministro.

Crecimiento. El Fondo Monetario Internacional proyecta que la economía de Aruba crezca 2.3% este año.

EL DATO

Airbnb. La estrategia no solo recae sobre los hoteles: también se están tomando algunas medidas vinculadas a Airbnb. Por ejemplo, para ofrecer este servicio a través de la plataforma, los proveedores deberán estar registrados. Además, se aumentaría la tasa de transferencia de propiedad para extranjeros que compren un inmueble en la isla.

PROPUESTA

Cambios a fuentes de iluminación

ISTOCK

Reglamento. Se podrá enviar comentarios por tres meses.

El Ministerio de Energía y Minas (Minem) dispuso la publicación del proyecto de Decreto Supremo que aprueba el Reglamento Técnico sobre el Estándar Mínimo de Eficiencia Energética (MEPS, por sus siglas en inglés) para fuentes de iluminación, con el propósito de recibir comentarios durante un plazo de 90 días calendario.

La medida busca reducir el consumo de electricidad, contribuir a la disminución de emisiones de gases de efecto invernadero y brindar mayores garantías a los consumidores respecto a la calidad y eficiencia de los productos.

"Por primera vez en el país, el reglamento técnico establecerá estándares mínimos de eficiencia energética que deberán cumplir las fuentes de iluminación destinadas a su fabricación, importación, distribución y comercialización en el mercado nacional", también valoraron.

Su ámbito de aplicación comprende, entre otros productos, lámparas incandescentes, fluorescentes, fluorescentes compactas, lámparas LED, lámparas LED lineales y luminarias LED tipo *downlight* para iluminación general.

BAJO LA LUPA

JORGE BEINGOLEA
Director de Soluciones de Portafolio en Credicorp Capital Asset Management

La economía que sigue sorprendiendo

Si bien las presiones inflacionarias y la consiguiente respuesta de los bancos centrales son un riesgo relevante, seguimos viendo un escenario moderadamente positivo.

ISTOCK

La demanda por centros de datos, infraestructura digital y semiconductores sigue acelerándose.

Durante los últimos años, el escenario económico global ha estado dominado por recurrentes advertencias de recesión. Primero fueron las agresivas alzas de tasas de interés; luego, las tensiones geopolíticas, las disrupciones energéticas, la desaceleración china y las barreras comerciales. Sin embargo, la economía global –y en particular la estadounidense– ha seguido creciendo. Más aún, existen razones para pensar que esta resiliencia podría mantenerse.

En primer lugar, las políticas públicas siguen siendo relativamente expansivas. Aunque los bancos centrales elevaron significativamente sus tasas de referencia pospandemia, los déficits fiscales permanecen elevados y las condiciones financieras continúan favoreciendo la actividad económica. En términos agregados, la política económica sigue ofreciendo soporte al crecimiento.

A ello se suma la inversión vinculada a inteligencia artificial (IA). Estamos presenciando uno de los mayores ciclos de gasto en capital de las últimas décadas. En Estados Unidos, la inversión asociada a la IA aporta cerca de medio punto porcentual al crecimiento anual del PBI y continúa expandiéndose a tasas de doble dígito. La demanda por centros de datos, infraestructura digital y semiconductores sigue acelerándose, mientras que las ventas globales de semiconductores prácticamente se han duplicado durante el último año. Esta tendencia, además, empieza a difundirse hacia otros sectores de la economía.

Asimismo, el consumidor también ha contribuido a desafiar los pronósticos más pesimistas. Pese a la inflación y al aumento de tasas observado en años recientes, los hogares han mantenido una posición financiera saludable. El patrimonio neto de las familias estadounidenses continúa cerca de máximos históricos, la carga de deuda permanece contenida y el mercado laboral muestra señales de fortalecimiento reciente. Esto es especialmente importante porque el consumo representa cerca del 70% de la economía estadounidense.

> **"En Estados Unidos, la inversión asociada a la IA aporta cerca de medio punto porcentual al crecimiento anual del PBI y continúa expandiéndose a tasas de doble dígito".**

Finalmente, el repunte de la manufactura global también juega un rol importante. Luego de varios años de debilidad, los indicadores manufactureros han vuelto a terreno expansivo. El ISM manufacturero estadounidense superó el umbral de 50 puntos y los indicadores de comercio internacional muestran una recuperación gradual luego del ruido experimentado en el 2025. Históricamente, estas variables suelen anticipar mejoras en la actividad económica global.

Naturalmente, este contexto no está libre de riesgos. El principal riesgo de cola que observamos es la inflación. Después de varios shocks de oferta –energía, conflictos geopolíticos y reconfiguración de cadenas de suministro– las presiones inflacionarias han demostrado ser más persistentes de lo esperado. Una inflación más elevada podría obligar a los bancos centrales a mantener condiciones monetarias restrictivas durante más tiempo, poniendo en riesgo la expansión económica.

En general, creemos que el entorno continúa siendo favorable. La economía global ha absorbido distintos tipos de choques esta década sin caer en recesión, y la combinación de inversión empresarial robusta, consumidores resilientes y una actividad industrial que vuelve a ganar dinamismo sugiere que la expansión aún cuenta con bases sólidas. Si bien las presiones inflacionarias y la consiguiente respuesta de los bancos centrales son un riesgo relevante, seguimos viendo un escenario moderadamente positivo para la economía global y los activos de riesgo.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

FINANZAS

INVERSIONES DIGITALES

Aplicativos de criptoactivos tienen más usuarios activos que los de acciones

Billeteras de activos digitales consideran que brecha responde a que no hay suficiente oferta de herramienta para acceso fácil al mercado bursátil. Trii sostiene que número de usuarios depende del problema financiero que resuelve cada aplicación y no del tipo de negocio.

ZULEMA RAMIREZ HUANCAYO
zulema.ramirez@diariogestion.com.pe

ISTOCK

Público. Mayoría de usuarios de aplicativos de inversión tiene hasta 40 años.

Las billeteras de activos digitales (criptoactivos) han logrado una penetración superior a la de las aplicaciones especializadas en inversión bursátil en el país, según administradores de las primeras.

Así, concentran, en promedio, 15 veces más usuarios activos mensuales que las aplicaciones destinadas a invertir en acciones en Perú, una diferencia que refleja el potencial de crecimiento del mercado bursátil si logra ofrecer una experiencia de uso cotidiano, sostuvo Lemon.

Según la fintech, las billeteras de activos digitales –como Lemon y Binance– cuentan con 488,000 usuarios activos mensuales en Perú, mientras que las app de inversiones –como Trii, Tyba, Hapi, Flip, XTB o Etoro– reportan, en promedio, unos 31,000 usuarios.

Esta diferencia no refleja una menor disposición de los peruanos a invertir, sino que responde a la limitada oferta de herramientas que permiten acceder al mercado de acciones con la misma facilidad con la que hoy es posible realizar pagos, transferencias o comprar dólares digitales desde una billetera electrónica, afirmó.

Sin embargo, aplicativos de inversión que funcionan en Perú consideran que la comparación debe analizarse con cautela. Diego Torres, CEO de Trii, sostuvo que el tamaño de la base de usuarios depende del problema financiero que resuelve cada aplicación y no necesariamente del tipo de negocio.

Señaló que la plataforma cuenta con alrededor de 50,000 clientes en Perú con cuentas fondeadas que realizan operaciones con frecuencia mensual.

Perfiles

"Hay billeteras que casi no tienen usuarios (activos), y aplicaciones de inversión como Robinhood que cuentan con decenas de millones de clientes", explicó al señalar que existen grandes diferencias incluso dentro de cada segmento.

El ejecutivo dijo que el perfil de los inversionistas también cambia. Si bien la mayor concentración de usuarios tiene entre 25 y 40 años, con empleo estable y educación superior, la plataforma a su cargo cuenta con clientes desde los 18 hasta los 80 años, lo que es reflejo de un interés cada vez más amplio por alternativas de inversión.

Asimismo, destacó que aplicaciones como Trii ya no se limitan a la compra de acciones, sino que incorporan ETF y fondos mutuos para atender distintos perfiles de riesgo y facilitar el ingreso de nuevos inversionistas.

Torres opinó que el mercado peruano todavía tiene un amplio espacio para crecer conforme más personas conozcan opciones distintas a las cuentas de ahorro tradicionales y se familiaricen con las inversiones digitales.

Más info en gestion.pe

ACCIONES GLOBALES

Plataforma ampliará oferta

Lemon busca ampliar su propuesta de valor y dejar de ser una plataforma enfocada únicamente en activos digitales, para permitir inversiones globales mediante la opción de compra de acciones de 1,000 empresas que cotizan en Wall Street, así como de un paquete de cuatro empresas representativas en Perú. A ello se suma que la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) autorizó la organización de su Empresa Emisora de Dinero Electrónico (EEDE), que le permitirá operar con licencia propia y profundizar su integración con el sistema financiero.

OPINIÓN

RENZO CASTELLANO
CEO de Sip, billetera digital de Intercorp

Pagos inmediatos: el estándar que el consumidor ya no negociará

En pocos años, la relación de los peruanos con el dinero cambió de manera silenciosa. Antes, para realizar un pago necesitábamos monedas o billetes o depender de una ventanilla en algunos casos. Hoy, para millones de personas solo se requiere abrir una aplicación, escanear un código QR o elegir un contacto y confirmar la operación en cuestión de segundos. Esto no es menor: cuando el usuario se acostumbra a que el dinero se mueva de inmediato, la espera ya no resulta parte de la cotidianidad y se vuelve una incomodidad o hasta la percepción de una falla del servicio.

Según el Banco Central de Reserva, en el 2025 los pagos digitales alcanzaron las 665 operaciones por persona al año, equivalente a 1,8 pagos digitales al día; un crecimiento del 45.8% respecto al 2024 y de 1,230% respecto al 2019. Esto evidencia que el pago digital ya no es solo una alternativa ocasional, sino parte importante de la rutina financiera del país.

La adopción de la tecnología implica también un cambio en los hábitos de los consumidores peruanos. La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP ha señalado que, al 2025, 67% de adultos peruanos cuenta con una billetera digital y cerca de tres cuartas parte de ellos la usa diariamente. Cuando una herramienta alcanza esa frecuencia de uso ya está lejos de ser una novedad y se vuelve parte del esquema de vida cotidiano de un gran sector de la población.

> "El consumidor peruano ya aprendió que el dinero puede moverse en segundos".

Para lograrlo, la interoperabilidad ha cumplido un rol clave. Los pagos inmediatos ya no pueden entenderse como una innovación del sector. Son ahora un estándar de experiencia.

La inmediatez no debe confundirse con improvisación. Un pago instantáneo debe ser también seguro, trazable y comprensible para el usuario. La velocidad solo genera valor cuando está acompañada de confianza. Hoy las billeteras digitales, bancos, fintech y demás actores del ecosistema tendrán que competir no solo por quién ofrece más funciones, sino por quién resuelve mejor la vida diaria de las personas.

Si la primera etapa de los pagos digitales fue convencer al usuario de dejar de depender siempre del efectivo, la siguiente será demostrarle que puede pagar en cualquier momento, desde cualquier aplicación y sin fricciones innecesarias. El consumidor peruano ya aprendió que el dinero puede moverse en segundos. Quienes no se adapten a esa expectativa correrán el riesgo de ofrecer soluciones para un usuario que ya cambió. En los pagos del futuro, que ya empiezan a ser el presente, la inmediatez no será un beneficio adicional, será lo mínimo que el consumidor esperará del sistema financiero.

BOLSA DE VALORES

Movimiento de acciones al contado en Rueda de Bolsa al: Lunes, 3 de agosto del 2026

		COTIZACIÓN					Montos negociados (mlls. S/.)	(%) de partic.	Número acciones negociadas	Número de operaciones	Frecuencia de negociac.	Capitalización bursátil (mlls. US$)	1/ Dividendos Yield (%)	2/ PER (veces)	3/ Precio/ valor cont.	4/ Utilidad neta consolidados (mlls. US$)	Rentabilidad de la acción 5/			
		Anterior (S/.)	Máxima (S/.)	Mínima (S/.)	Cierre (S/.)	Variación resp. al cierre ant.(%)											Última semana	En el mes	En el trim.	En el año
BANCOS Y FINANCIERAS																				
▼ Banco Continental	C1	2.200	2.200	2.180	2.18	-0.86	0.20	0.26	92060	78.0	100.00	6198.02	-	8.16	1.46	741.09	-0.09	-0.86	12.42	21.17
▼ Banco de Credito	C1	7.199	7.270	7.130	7.16	-0.56	0.18	0.23	25018	126.0	100.00	27352.37	-	13.49	3.94	1978.34	-1.15	-0.56	9.20	27.16
▲ Scotiabank Perú	C1	18.010	19.250	19.250	19.25	6.89	0.04	0.05	1923	7.0	22.07	4663.98	5.75	11.28	1.47	-	6.89	6.89	13.24	55.37
DIVERSAS																				
▲ Ferreycorp	C1	4.272	4.310	4.250	4.30	0.54	0.43	0.55	99939	129.0	100.00	1196.68	4.92	10.41	1.40	112.18	0.56	0.54	2.58	13.13
▼ Aenza (Antes GYM)	C1	0.440	0.440	0.434	0.44	-0.23	0.12	0.15	265261	41.0	70.34	230.99	-	-	0.94	-69.87	-2.44	-0.23	4.52	31.04
▲ Inv. Portuarias Chancay	BC1	0.130	0.132	0.132	0.13	1.54	0.02	0.03	172751	24.0	96.55	-	-	-	-	-	-2.22	1.54	-4.35	-8.33
▲ BBVA Sociedad Titulizadora	-	6.899	6.990	6.880	6.91	0.20	0.03	0.03	3684	39.0	88.97	-	17.87	-	-	0.55	6.26	0.20	1.51	7.40
AGRARIAS																				
▲ Agroindustrial Pomalca	C1	0.340	0.390	0.349	0.39	14.71	0.07	0.08	177944	25.0	45.52	36.19	-	-	0.18	-2.84	30.00	14.71	48.29	73.33
▲ Cartavio	C1	32.500	34.000	34.000	34.00	4.62	0.01	0.01	243	4.0	48.28	225.65	-	-	-	12.82	2.47	4.62	3.03	-5.03
▼ Casa Grande	C1	9.004	9.270	8.970	8.97	-0.38	0.06	0.08	7098	36.0	71.03	222.53	-	-	0.79	-11.39	-5.58	-0.38	-6.56	-10.30
INDUSTRIALES COMUNES																				
▲ Alicorp	C1	12.800	13.200	12.500	13.09	2.27	0.19	0.24	14762	84.0	97.93	3294.49	-	25.99	9.56	123.66	2.35	2.27	8.18	22.34
▼ Unacem Corp	C1	2.009	2.010	1.950	1.98	-1.59	1.21	1.54	616233	49.0	93.79	931.59	2.02	7.03	0.53	-	-1.98	-1.59	-0.45	12.97
▲ Cementos Pacasmayo	C1	8.000	8.200	8.190	8.19	2.38	0.02	0.03	2802	19.0	96.55	1017.87	5.01	19.05	2.75	-	2.38	2.38	1.74	16.17
▲ Corp. Aceros Arequipa	C1	1.900	1.950	1.950	1.95	2.63	0.10	0.12	50050	4.0	18.62	578.69	2.43	7.08	0.66	83.01	-	2.63	-7.14	10.17
▲ Siderúrgica del Perú	C1	2.700	2.800	2.720	2.79	3.15	0.23	0.29	80874	48.0	86.90	574.14	4.26	12.54	2.19	44.69	3.38	3.15	13.67	26.59
MINERAS COMUNES																				
■ Nexa Resources Perú	C1	4.047	4.060	3.950	4.05	0.00	0.89	1.13	219667	48.0	99.31	1516.43	6.63	5.98	1.80	66.86	-0.69	-	13.04	89.06
▼ Minera Poderosa	C1	9.440	9.300	9.300	9.30	-1.48	0.01	0.02	1281	12.0	70.34	2054.19	6.18	-	3.44	-	-1.43	-1.48	0.31	0.45
▲ Shougang Hierro Perú	C1	26.000	28.600	28.000	28.00	7.69	0.02	0.02	550	4.0	19.31	3678.23	-	9.31	4.91	385.37	12.00	7.69	16.67	16.67
▲ Rio Alto Mining Limited	Comunes	1.847	1.870	1.870	1.87	1.25	0.00	0.00	1722	7.0	77.93	-	-	-	-	-	-1.58	1.25	1.08	-21.76
▲ Volcan	BC1	0.791	0.850	0.795	0.85	7.46	7.30	9.31	8795863	265.0	100.00	971.25	-	4.71	1.84	24.39	6.92	7.46	-	14.86
SERVICIOS PÚBLICOS																				
▼ Engie Energia Peru	C1	4.512	4.510	4.500	4.51	-0.07	0.30	0.39	67598	47.0	97.93	798.58	-	10.53	0.66	46.09	-0.13	-0.07	1.19	8.65
▼ Pluz Energía Perú	C1	1.345	1.300	1.300	1.30	-3.35	0.01	0.01	4193	6.0	64.14	1161.23	-	8.50	1.00	133.30	-3.35	-3.35	-3.70	8.33
▼ Luz del Sur	C1	13.200	13.070	13.070	13.07	-0.98	0.02	0.02	1367	13.0	57.24	1874.38	-	8.88	1.16	238.28	-0.61	-0.98	2.91	8.02
INDUSTRIALES DE INVERSIÓN																				
▲ Backus y Johnston	I1	25.890	26.690	26.400	26.45	2.16	0.19	0.24	7208	65.0	94.48	10279.79	-	10.75	3.68	953.85	2.08	2.16	7.09	25.95
▲ Corp. Aceros Arequipa	I1	1.450	1.520	1.490	1.51	4.14	0.17	0.21	110233	36.0	92.41	578.69	2.67	5.48	0.51	83.01	6.26	4.14	11.85	33.63
■ (El Comercio) Vigenta Inver.	I1	-	-	-	-	0.00	-	-	-	-	15.17	40.24	5.49	-	0.16	-20.12	-	-	5.92	43.51
MINERAS DE INVERSIÓN																				
▼ Minsur	I1	6.950	6.970	6.900	6.90	-0.72	1.85	2.36	266645	158.0	100.00	5858.57	1.51	9.50	3.52	166.60	-0.71	-0.72	1.50	26.84
▲ Southern Peru CC SP	I1	241.000	242.000	242.000	242.00	0.41	0.01	0.01	21	2.0	53.79	34521.31	3.27	52.54	4.44	657.11	0.41	0.41	0.83	34.44
EMPRESAS DEL EXTERIOR (EN US$)																				
▼ Apple	Com	332.000	334.480	303.310	303.31	-8.64	0.04	0.05	124	11.0	77.93	-	-	-	-	128930.00	-9.46	-8.64	9.18	10.70
▲ Auna S.A.	C1	5.100	5.260	5.140	5.26	3.14	0.12	0.15	22333	63.0	100.00	-	-	-	-	-	2.73	3.14	2.14	6.26
▼ Credicorp	C1	402.300	400.000	396.020	396.86	-1.35	0.01	0.02	33	7.0	100.00	37456.57	-	-	3.77	-	2.34	-1.35	1.56	38.28
▲ Meta Platforms, Inc	Com A	553.600	596.000	587.000	594.00	7.30	0.29	0.37	495	35.0	95.86	-	-	-	-	68098.00	-0.25	7.30	5.13	-10.41
▲ Hudbay Minerals Inc.	Com	22.800	23.300	22.800	23.00	0.88	0.06	0.08	2679	9.0	89.66	-	-	-	-	678.20	4.55	0.88	-3.73	15.93
▼ Inretail Perú Corp.	C1	37.500	37.640	37.000	37.30	-0.53	0.07	0.09	1972	20.0	100.00	3867.23	-	-	-	258.03	-0.56	-0.53	3.61	48.02
▲ NVIDIA Corporation	Com	199.430	208.600	198.500	208.60	4.60	0.12	0.15	559	24.0	96.55	-	-	-	-	159613.00	5.35	4.60	4.09	11.02
▼ Market Vectors Gold Miners	-	75.950	75.240	74.860	75.24	-0.93	0.01	0.01	124	3.0	86.90	-	-	-	-	-	-0.41	-0.93	0.47	-13.07
▲ Powershares QQQ	-	690.800	700.000	690.800	700.00	1.33	0.02	0.03	35	7.0	96.55	-	-	-	-	-	2.87	1.33	-5.17	11.29
▲ Standard & Poors DR Trust	-	755.860	760.000	753.340	760.00	0.55	0.25	0.32	333	17.0	98.62	-	-	-	-	-	2.84	0.55	1.62	10.82
▲ Newmont Mining NEM	Com	93.950	94.370	94.150	94.37	0.45	0.01	0.02	156	2.0	64.83	-	-	-	-	8597.00	1.15	0.45	0.82	-5.44
▲ Netflix Inc NFLX	Com	72.030	80.000	74.060	75.00	4.12	0.07	0.09	891	10.0	84.83	-	-	-	-	13649.64	6.13	4.12	4.17	-20.09
▲ Southern Copper Corp	Com	184.300	187.890	180.000	186.20	1.03	0.05	0.06	245	9.0	97.24	-	0.91	-	-	5662.30	4.72	1.03	6.59	30.21
▲ Tesla, Inc	Com	311.250	323.000	320.800	321.00	3.13	0.02	0.02	48	8.0	87.59	-	-	-	-	3804.00	4.22	3.13	-23.93	-29.37
▲ Visa INC V	Com A	364.250	368.000	264.200	365.00	0.21	0.08	0.10	216	5.0	53.79	-	-	-	-	22592.00	0.80	0.21	5.87	2.76
▼ Van Eck El Dorado Perú	-	24.730	24.540	24.530	24.54	-0.77	0.02	0.02	715	19.0	97.24	-	-	-	-	-	-0.85	-0.77	2.85	28.68
JUNIORS (EN US$)																				
▲ Adobe Inc	Com	247.000	259.500	253.200	253.20	2.51	0.02	0.03	84	3.0	67.59	-	-	-	-	7229.00	5.06	2.51	25.97	-27.66
▼ Panoro Minerals Ltd.	C	1.160	1.100	1.080	1.10	-5.17	0.01	0.01	8701	13.0	93.79	-	-	-	-	-	-1.79	-5.17	4.76	292.86
▲ PPX Minig Corp.	N.A.	0.150	0.154	0.151	0.15	2.00	0.04	0.05	244670	15.0	96.55	-	-	-	-	-	-1.29	2.00	9.29	-27.14
VALORES EMITIDOS EN DÓLARES																				
▲ Banco Bilbao Vizcaya A.	Clase C	27.500	28.160	28.120	28.12	2.25	2.80	3.58	99600	2.0	16.55	-	-	-	-	-	-	2.25	13.57	21.42
▼ Soc. Minera Cerro Verde	C1	69.500	69.000	67.500	67.91	-2.29	0.07	0.09	1040	14.0	97.24	23772.30	3.79	15.94	3.29	1491.25	-1.58	-2.29	9.36	41.95
ADR (EN US$)																				
▲ Amazon Com Inc	Com	237.100	286.000	250.000	250.00	5.44	1.07	1.37	3783	58.0	95.17	-	-	-	-	135281.00	7.67	5.44	5.49	8.18
▲ Cementos Pacasmayo	C1	11.920	12.000	12.000	12.00	0.67	0.00	0.00	165	1.0	6.21	1017.87	-	97.16	14.00	-	-	-	0.67	16.50
▲ Freeport-Mcmoran FCX	Com	62.960	63.300	63.180	63.30	0.54	0.01	0.02	209	2.0	73.79	-	-	-	-	2733.00	-1.86	0.54	1.17	25.22
▼ Intel Corp	Com	92.560	92.000	90.950	91.00	-1.69	0.03	0.04	311	11.0	75.86	-	-	-	-	-11289.00	-4.21	-1.69	-35.46	152.29
▲ Intern. Business Machines	Com	222.600	226.000	226.000	226.00	1.53	0.02	0.03	100	1.0	27.59	-	-	-	-	10725.00	5.21	1.53	-14.26	-25.29
▲ Microsoft Corporation	Com	455.000	490.500	442.760	487.00	7.03	8.31	10.61	17075	140.0	97.93	-	-	-	-	133749.00	24.23	7.03	30.70	-0.41
▲ Minas Buenaventura	C1.	30.250	30.530	30.000	30.43	0.60	0.20	0.25	6517	52.0	99.31	7990.74	0.48	9.90	1.91	344.33	-3.40	0.60	3.96	8.52
▲ Telefónica	Com	3.616	3.800	3.800	3.80	5.09	0.00	0.00	418	1.0	15.17	-	9.15	-	-	-	5.09	5.09	-2.69	1.48
▲ Alphabet Inc GOOGL	Com A	333.400	375.000	362.000	370.00	10.98	0.40	0.51	1079	30.0	89.66	-	-	-	-	244205.00	9.18	10.98	3.93	17.83
▲ Mastercard Inc	Com A	522.200	570.610	570.610	570.61	9.27	0.03	0.04	50.00	1.0	11.03	-	-	-	-	16257.00	-	9.27	17.04	3.56
▼ Micron Technology, Inc	Com	848.000	837.000	788.000	823.00	-2.95	0.76	0.97	922.00	10.0	85.52	-	-	-	-	50469.00	-7.91	-2.95	-28.93	178.19
TOTALES							**78.32**	**100.00%**	**11629897**	**2276.0**										

Fuente: Economática

1/ Porcentaje que una empresa paga a sus accionistas en concepto de dividendos. 2/Evalúa la subvaluación o sobrevaluación de las acciones de una empresa. Significa que cada acción ordinaria se vende a "x" veces el monto de ganancias anuales generadas. 3/Relaciona el precio de la acción de la empresa con su valor de libros, es decir, con el valor teórico de la acción. 4/Utilidad neta consolidados anualizada respecto de los últimos cuatro trimestres disponibles. 5/Ajustado a la entrega de dividendos tanto en efectivo como en acciones liberadas.

Σ TOTAL DE MOVIMIENTO DE ACCIONES
S/ 78.32 millones

CB CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL
US$ 344,250 millones

BVL NEGOCIACIÓN TOTAL BVL
S/ 98.90 millones

M&SCI NUAM Peru General	M&SCI NUAM Peru Select Capped	M&SCI NUAM Peru Select
0.17%	0.54%	0.10%

▲ sube
■ sin variación
▼ baja

VALORES CUOTA Y RENTABILIDAD DE LAS AFP

3 de agosto del 2026

Fuente: Economática

	Fecha	Valor cuota	Rent. día	Rent. mes	Rent. año
AFP Habitat					
Fondo 0	30/07/26	16.2030	0.0299	0.3957	2.7663
Fondo 1	30/07/26	24.8183	0.6364	-0.3642	7.5379
Fondo 2	30/07/26	28.5986	1.8536	-2.2456	12.9681
Fondo 3	30/07/26	31.9950	2.8855	-4.5981	20.7341
AFP Integra					
Fondo 0	30/07/26	15.6451	0.0486	0.3810	2.6049
Fondo 1	30/07/26	35.8082	0.7024	-0.5588	5.8717
Fondo 2	30/07/26	299.7856	1.9000	-2.7289	10.9222
Fondo 3	30/07/26	68.2527	3.4214	-5.6351	14.8364
AFP Prima					
Fondo 0	30/07/26	15.8191	0.0429	0.3932	2.6757
Fondo 1	30/07/26	39.6324	0.6577	-0.3931	6.1822
Fondo 2	30/07/26	56.4831	2.1424	-2.6922	12.8217
Fondo 3	30/07/26	62.0719	3.7535	-5.6541	18.6698
AFP Profuturo					
Fondo 0	30/07/26	15.8709	0.1000	0.4426	2.5642
Fondo 1	30/07/26	33.8411	0.4594	-0.6502	3.9003
Fondo 2	30/07/26	268.2440	2.3737	-2.8159	6.0482
Fondo 3	30/07/26	68.2722	4.5146	-5.0916	9.0933

BOLSAS EN EL MUNDO

3 de agosto del 2026

Bolsas	Indice cierre	Variación porcentual Día	Mes	(*) Acum.
Nueva York (Dow Jones Indus)	51,665.79	-1.06	-1.06	7.49
Nueva York (NASDAQ Composite)	28,776.80	1.78	1.78	23.81
Nueva York (NASDAQ 100 Stock)	25,019.02	-2.62	-2.62	-0.91
Nueva York (S&P 500 INDEX)	7,457.69	-1.01	-1.01	8.53
México (IPC)	66,697.22	-0.36	-0.36	3.71
Caracas (IBC) **	5163.41	0.56	0.56	147.97
Buenos Aires (MERVAL)	3,274,443.00	-0.51	-0.51	7.30
Santiago (IPSA)	11,049.81	0.29	0.29	5.42
Sao Paulo (IBOVESPA)	178,000.24	0.00	0.00	10.47
M&SCI NUAM Peru General	57,475.88	0.17	0.17	32.25
M&SCI NUAM Peru Select Capped 15%	1,527.32	0.54	0.54	34.46
Bogotá (COLCAP)	2,384.67	-0.31	-0.31	15.31
Euro (STOXX 50 Pr)	6,230.87	-0.84	-0.84	7.59
Londres (FTSE 100 INDEX)	10,600.37	0.27	0.27	6.74
Madrid (IBEX 35 INDEX)	19,216.90	-0.45	-0.45	11.03
Frankfurt (DAX INDEX)	25,099.00	1.36	1.36	2.49
París (CAC 40 INDEX)	8,338.81	-0.47	-0.47	2.32
Milán (FTSE MIB INDEX)	52,871.72	1.34	1.34	17.64
Tokio (NIKKEI 225)	64,141.12	-4.03	-4.03	27.42
Hong Kong (HANG SENG INDEX)	25,210.81	1.28	1.28	-1.64
Shangai (SE COMPOSITE)	3,809.66	-0.59	-0.59	-4.01

(*) Variación nominal respecto al 31.12.25 (**) El número del índice tiene tres (3) ceros menos **Fuente:** Bloomberg

FONDOS MUTUOS

3 de agosto del 2026

Tipo de fondo	Monedas	Fecha	Rentabilidad Valor cuota (S/.)	1 día (%) 1/	30 días (%) 2/	Mensual (%) 3/	Anual (%) 4/
RENTA VARIABLE							
BBVA Agresivo Soles	S/	23/07/26	139.4519	-0.9777	-0.4802	-0.6812	3.8676
BCP Acciones Credifondos	$	23/07/26	316.5160	-1.8374	3.4411	3.1452	27.4712
IF Acciones FMIV	S/	21/07/26	178.4849	2.1006	0.6772	3.5113	24.6262
Promoinvest Fondo Selectivo	$	21/07/26	5.7020	1.1095	1.2304	3.1126	22.5630
Scotia Fondo Estrategia Latam	$	22/07/26	6.1595	1.6392	-5.8437	-1.1218	15.6315
Sura Acciones FMIV	S/	21/07/26	27.8973	1.5929	3.2400	4.0423	30.5319
Blum Usa 500 Acciones Fondo de Fondos Fondo Mutuo	$	21/07/26	12.6167	-0.7295	0.2342	1.6093	8.0995
Blum Capital Global Fondo de Fondos Fondo Mutuo	$	20/07/26	16.3745	-1.2321	-1.1937	0.2612	5.2673
INTERNACIONAL							
Bcp Acciones Global Fmiv	$	23/07/26	241.0810	-1.1315	-0.3107	0.0646	8.1274
Bcp Deuda Global	$	23/07/26	122.6792	-0.2045	-0.7483	-0.9523	0.4093
Faro Capital Deuda Global Fmiv A	$	21/07/26	119.3358	0.0064	0.1228	0.2103	4.0807
Faro Capital Deuda Global Fmiv B	$	21/07/26	118.1178	0.0063	0.1176	0.2061	4.0462
Faro Capital Deuda Global Fmiv C	$	21/07/26	116.5867	0.0061	0.1123	0.2018	4.0118
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv A	$	21/07/26	203.0939	2.5962	-6.4530	-4.6301	14.6577
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv B	$	21/07/26	198.5609	2.5955	-6.4726	-4.6463	14.5060
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv C	$	21/07/26	191.7044	2.5948	-6.4922	-4.6626	14.3544
Blum Dynamic Macro Strategy Fondo Mutuo	$	21/07/26	11.5496	3.1078	-8.4504	-6.4481	6.5331
ESTRUCTURADO							
Credicorp Cap. Deuda Corp. Latam High Yield $	$	23/07/26	139.3848	-0.0594	-0.0262	0.0468	2.1743
RENTA MIXTA CRECIMIENTO - SOLES							
BCP Crecimiento	S/	23/07/26	231.7415	-1.3136	2.6401	2.4224	18.7891
RENTA MIXTA BALANCEADO - SOLES							
BBVA Balanceado Soles	S/	23/07/26	156.7386	-0.5729	-0.5004	-0.7002	2.4850
RENTA MIXTA BALANCEADO - DÓLARES							
BCP Equilibrado Credifondo	$	23/07/26	193.4455	-0.8953	1.5978	1.4722	12.8582
IF Mixto Balanceado	$	21/07/26	91.7859	0.9520	0.4416	1.9320	11.0175
RENTA MIXTA MODERADO - SOLES							
BBVA Estrategico Conservador Soles	S/	23/07/26	282.0075	-0.3298	-0.2743	-0.4191	2.1342
BCP Moderado	S/	23/07/26	187.6905	-0.3890	1.1541	1.1877	6.8041
If Inversión Flexible Fmiv	S/	21/07/26	172.8961	0.0145	0.3023	0.2245	2.1465
RENTA MIXTA MODERADO - DÓLARES							
BBVA Distributivo Dolares Fmiv En Dolares	$	23/07/26	115.7853	-0.0076	0.2869	0.2566	2.2264
BCP Moderado Credifondo	$	23/07/26	65.9191	-0.3977	0.7303	0.6729	5.6658
INSTRUMENTO DE DEUDA DE MEDIANO PLAZO - SOLES							
BBVA Soles Continental	S/	23/07/26	411.6690	-0.0537	0.3374	0.3329	2.2904
BCP Consevador Med. Plazo	S/	23/07/26	228.3369	-0.0209	0.5943	0.5835	2.9206
IF Mediano Plazo Soles	S/	21/07/26	235.7357	0.0245	0.3165	0.2145	1.9194
INSTRUMENTO DE DEUDA DE MEDIANO PLAZO - DÓLARES							
BBVA Dólares Continental	$	23/07/26	223.2919	-0.1125	0.0221	-0.0459	0.9470
BBVA Leer es estar adelante Conti.	$	23/07/26	187.2348	-0.3271	-0.3996	-0.5397	1.3652
IF Mediano Plazo	$	21/07/26	119.6019	0.0024	0.1887	0.1454	0.6713
INSTRUMENTO DE DEUDA DE CORTO PLAZO - SOLES							
BBVA Soles Monetario	S/	23/07/26	213.3406	-0.0028	0.3425	0.3343	2.4110
BBVA Cash Soles	S/	23/07/26	174.1573	0.0111	0.3227	0.2906	2.1680
BCP Corto Plazo Credifondo SAF	S/	23/07/26	165.4797	-0.0051	0.2963	0.2530	2.2498
Scotia Fondo Deposito Disponible	S/	22/07/26	12.9885	0.0072	0.2486	0.2158	1.6868
Scotia Fondo Cash	S/	22/07/26	20.8108	0.0264	0.3241	0.2867	0.3956
Sura Corto Plazo	S/	21/07/26	202.9168	-0.0002	0.3691	0.2868	2.1880

Tipo de fondo	Monedas	Fecha	Rentabilidad Valor cuota (S/.)	1 día (%) 1/	30 días (%) 2/	Mensual (%) 3/	Anual (%) 4/
INSTRUMENTO DE DEUDA DE CORTO PLAZO - DÓLARES							
BBVA Dólares Monetario	$	23/07/26	191.7582	-0.0152	0.2222	0.2187	1.6883
BBVA Cash Dolares	$	23/07/26	129.8164	0.0096	0.2833	0.2562	1.9460
BCP Corto Plazo Credifondo SAF	$	23/07/26	133.8203	-0.0275	0.2273	0.1754	1.5848
Scotia Fondo Deposito Disponible	$	22/07/26	11.6127	0.0076	0.1444	0.1143	0.4332
Scotia Fondo Cash	$	22/07/26	17.1434	-0.0200	0.1644	0.1289	1.1053
Sura Corto Plazo	$	21/07/26	146.8617	0.0002	0.2772	0.2204	1.7535
Blum Money Market Dolares Fondo Mutuo	$	21/07/26	11.8129	-0.0060	0.2944	0.2330	1.9432
INSTRUMENTO DE DEUDA MUY CORTO PLAZO - SOLES							
BBVA Cash Soles	S/	23/07/26	174.1573	0.0111	0.3227	0.2906	2.1680
BCP Extra Conservador	S/	23/07/26	358.4729	0.0090	0.3096	0.2793	2.1999
Sura Ultra Cash	S/	21/07/26	174.7242	0.0134	0.3772	0.3013	2.3130
INSTRUMENTO DE DEUDA MUY CORTO PLAZO - DÓLARES							
BBVA Cash Dólares	$	23/07/26	129.8164	0.0096	0.2833	0.2562	1.9460
BCP Extra Conservador	$	23/07/26	199.8662	0.0053	0.2602	0.2316	1.7934
Sura Ultra Cash	$	20/07/26	131.7826	0.0526	0.3108	0.2475	1.9131
INST DEUDA DURACIÓN FLEXIBLE S/							
BBVA Tesoreria Fmiv Soles	S/	23/07/26	134.6962	0.0116	0.3372	0.3034	2.2813
Scotia Fondo Premium Soles	S/	22/07/26	11.5824	0.0053	0.0315	0.0218	-0.4302
Sura Renta Soles	S/	21/07/26	244.3419	0.0252	0.3163	0.3320	2.2033
INST DEUDA DURACIÓN FLEXIBLE $							
Fondo de Fondos Sura Renta Dólares FMIV	$	21/07/26	193.8275	-0.0392	0.0873	-0.0323	0.8491
Scotia Fondo Premium Dólares	$	22/07/26	19.4509	-0.0244	0.2780	0.2975	-0.7188
IF Portafolio Dinamico Fmiv	$	21/07/26	77.5504	0.0062	0.2485	0.2224	1.6078
IF Cupon Latam Fmiv	$	21/07/26	51.3589	0.0140	0.0031	0.0243	0.6514
Flip Búho Consciente Fondo Mutuo	$	23/07/26	129.6479	-0.6139	-0.4340	-0.6544	2.9511
Flip Cobra Achorada Fondo de Fondos Fmiv	$	23/07/26	151.3172	-1.2277	0.5252	1.1649	7.8397
Blum Bonos Globales Fondo Mutuo	$	21/07/26	11.6908	0.0399	0.2901	0.2511	2.6719
FONDO DE FONDOS							
BBVA Acciones Tendencias Globales	$	23/07/26	119.4448	-1.1495	0.7177	1.3423	-1.6317
BCP Deuda Latam	$	23/07/26	152.7061	-0.0608	-0.0691	0.0077	1.8773
Ff. BBVA Acciones Globales Tecnológica	$	23/07/26	187.4109	-2.5139	-2.9985	-1.7609	6.7477
IF Inversion Global	$	21/07/26	86.8390	1.2543	-2.5071	-0.4017	6.8886
Scotia Fondo de Fondo Acciones $	$	22/07/26	29.0705	0.6778	-0.8470	2.2045	1.3152
Sura Acciones Norteamericanas	$	21/07/26	35.2864	0.1581	-0.5098	0.7581	7.7945
Sura Gestion Conservadora Soles I serie A	S/	21/07/26	158.5948	0.1940	0.2357	0.7617	5.0270
Sura Gestion Conservadora Soles I serie B	S/	21/07/26	163.5570	0.1948	0.2575	0.7790	5.1666
Sura Gestion Moderada Soles Fmiv II serie A	S/	21/07/26	164.2441	0.2771	0.2195	1.0020	6.8485
Sura Gestion Moderada Soles Fmiv II serie B	S/	21/07/26	168.9130	0.2778	0.2413	1.0193	6.9903

1/ Variación respecto al día anterior 2/ Variación respecto a los últimos 30 días 3/ Variación en lo que va del mes
4/ variación respecto al 31/12/2025 Fuente: Economática

LAS MÁS GANADORAS

03.08.2026

Nombre	Moneda	Cierre	Var. Diaria	Var. Anual
Pomalca	S/	0.39	14.71%	73.33%
Scotiabank Perú	S/	19.25	6.89%	55.37%
Cartavio	S/	34.00	4.62%	-5.03%
Shougang Hierro Perú	S/	28.00	7.69%	16.67%
Volcan	S/	0.85	7.46%	14.86%

Fuente: Economática

LAS MÁS PERDEDORAS

03.08.2026

Nombre	Moneda	Cierre	Var. Diaria	Var. Anual
Sociedad Minera Cerro Verde	US$	67.91	-2.29%	41.95%
Panoro Minerals Ltd	US$	1.10	-5.17%	292.86%
Minera Poderosa	S/	9.30	-1.48%	0.45%
Pluz Energía Perú	S/	1.30	-3.35%	8.33%
Micron Technology, Inc	US$	823.00	-2.95%	178.19%

Fuente: Economática

LAS MÁS NEGOCIADAS

03.08.2026

Nombre	Moneda	Cierre	Var. Diaria	Var. Anual
Microsoft Corp	US$	487.00	7.03%	-0.41%
Volcan	S/	0.85	7.46%	14.86%
Bco Bilbao Vizcaya - Pref	US$	28.12	2.25%	21.42%
Minsur	S/	6.90	-0.72%	26.84%
Unacem Corp	S/	1.98	-159.28%	12.97%

Fuente: Economática

PERÚ: TASAS DE INTERÉS
3 de agosto del 2026

Tasa Promedio de Mercado 03.08.26	
Activa MN - FTAMN	32.21%
Activa ME - FTAMEX	11.81%
Pasiva MN - FTIPMN	2.06%
Pasiva ME - FTIPMEX	2.27%

Tasa Promedio por Segmento de Mercado *		
Sistema Bancario	**MN**	**ME**
Corporativo	5.34%	4.86%
Grandes Empresas	7.46%	6.33%
Medianas Empresas	10.04%	7.81%
Pequeñas Empresas	18.78%	8.70%
Microempresas	69.47%	25.34%
Consumo	58.78%	49.86%
Hipotecario	7.81%	6.74%
Empresas Financieras		
Ahorro	3.31%	2.89%
Cuentas a plazo	5.49%	3.19%
CTS	6.44%	-

Tasa Promedio por tipo de Depósito *		
Sistema Bancario	**MN**	**ME**
Ahorros	0.16%	0.41%
Plazo	3.94%	2.76%
CTS	2.69%	1.16%

(*): Tasas promedio correspondientes a los últimos 30 días.
Fuente: SBS

PERÚ: TASAS DE INTERÉS
3 de agosto del 2026

Tasa Activa Promedio de Mercado: 03.08.26	
Moneda Nacional (TAMN)	16.68%
Factor Acumulado	11,780.76428
Moneda Extranjera (TAMEX)	4.49%
Factor Acumulado	40.70075
Tasa Interbancaria M/N	4.25%
Tasa Interbancaria M/E (*)	3.75%

Tasa Pasiva Promedio de Mercado	
Moneda Nacional (TIPMN)	1.96%
Moneda Extranjera (TIPMEX)	1.17%

Tasa de Interés Legal		
	MN	**ME**
Tasa	1.96%	1.17%
Factor Acumulado - Efectiva	8.85684	2.23487
Factor Acumulado - Laboral	2.10660	0.78140

Tasa de Interés Promedio del Sistema Financiero para Créditos a la Microempresa		
	MN	**ME**
Tasa	58.95	20.11
Factor Acumulado	788.12407	14.54820

(*): Al 31.07.26
Fuente: SBS

TASAS DE INTERÉS INTERNACIONALES
3 de agosto del 2026

	31.07.26	03.08.26
Rentabilidad del bono NY		
1 mes	3.694	3.688
3 meses	3.770	3.777
6 meses	3.945	3.953
1 año	4.053	4.042
Instrumentos Monetarios en Nueva York		
Prime Rate	6.75	6.75
Bonos del Tesoro 30 años	5.263	5.226
Bonos del Tesoro 20 años	5.276	5.232
Bonos del Tesoro 10 años	4.738	4.676

Fuente: Global-rates - Investing.com

INDICADORES
3 de agosto del 2026

Unidad Impositiva Tributaria (UIT)	
5,500.00	
Remuneración Mínima Vital	
(En soles)	
1,300.00	
Cobertura del Fondo de Seguro de Depósitos	
Junio - Agosto 2026	
(En soles)	
122,000.00	

TASAS DE INTERES PROMEDIO MEDIANAS EMPRESAS

Préstamos de 181 a 360 días **S/**

11.73% es la más **ALTA**

8.34% es la más **BAJA**

MÁS INFO

www.gestion.pe

DEUDA SOBERANA PERÚ
03.08.2026

	Cotización (En Pbs)	Variación (Pbs.) 1 día	5 días	Mensual	Rendimiento En el año
Perú Global 27	100.0490	0.00	-0.02	-0.10	-0.48
Perú Global 30	93.6580	-0.01	0.01	-0.37	-0.63
Perú Global 31	91.6760	-0.10	-0.11	-0.65	-0.92
Perú Global 33	119.5990	-0.29	-0.92	-2.45	-6.64
Perú Global 34	84.7560	-0.33	-0.84	-2.13	-2.46
Perú Global 36	98.8470	-0.26	-0.90	-2.42	-3.25
Perú Global 37	106.2710	-0.46	-1.70	-3.66	-4.57
Perú Global 50	93.1940	-0.59	-2.05	-4.55	-4.68
Perú Global 51	66.7490	-0.58	-1.86	-3.69	-3.67

Fuente: MEF

RIESGO-PAÍS
03.08.2026

Paises	EMBI+	Variación (pbs) Diaria	5 días	Mensual	Acumulada (*)
Perú	113	1	0	3	-22
Brasil	177	-3	-6	1	-19
México	210	-1	-2	7	-12
Ecuador	436	6	8	22	-56
Colombia	195	5	4	4	-80
Argentina	434	-9	-7	20	-127
Chile	94	2	2	9	5
Bolivia	428	-5	-4	-1	-245
Venezuela	6686	-507	-384	-52	-6055

(*) Variación respecto al 31.12.25
Fuente: JP Morgan

DÓLAR-EURO EN PERÚ
En nuevos soles

Fecha	Dólar paralelo Compra	Venta	Dólar interbancario Compra	Venta	Dólar ventanilla Compra	Venta	Euro Compra	Venta
Julio 2026								
Lu 20	3.380	3.405	3.398	3.408	3.437	3.534	3.603	4.087
Ma 21	3.380	3.405	3.393	3.403	3.445	3.536	3.854	3.937
Mi 22	3.380	3.410	3.398	3.404	3.400	3.490	3.642	3.960
Vi 24	3.380	3.410	3.399	3.411	3.445	3.536	3.802	4.001
Lu 27	3.375	3.405	3.399	3.411	3.442	3.532	3.802	4.001
Ju 30	3.375	3.400	3.384	3.399	3.441	3.531	3.816	3.993
Vi 31	3.375	3.400	3.391	3.400	3.435	3.494	3.774	4.021
Agosto 2026								
Lu 03	3.380	3.400	3.391	3.402	3.408	3.470	4.010	4.054

Fuente: SBS - Cambistas diversos

COTIZACIÓN DE COMMODITIES
Londres

Productos	Cierre al 03.08.26	Variación porcentual Diaria	Mensual	Acumulada
Oro (US$/Onza)	4049.99	-1.30	-0.34	-5.95
Plata (US$/Onza)	57.88	-1.70	-3.18	-17.91
Aluminio (US$/Tm)	3260.00	2.00	6.48	9.84
Cobre (US$/Tm)	13865.00	0.49	5.03	11.23
Plomo (US$/Tm)	1828.00	-1.27	-0.03	-6.83
Niquel (US$/Tm)	16785.00	-1.84	4.45	1.82
Estaño (US$/Tm)	55200.00	0.99	7.81	34.96
Zinc (US$/Tm)	3751.00	2.43	7.94	22.44
Petroleo (US$/Barril)	83.09	-5.53	16.08	35.70

Fuente: Mingaservice - Derichebourg España - PrecioPetroleo.net

COTIZACIÓN DE COMMODITIES
Nueva York

Productos	Cierre al 03.08.26	Var% Diaria	Var% Mensual (*)	Var% Acumulada
ORO (US$/onza)	4054.33	0.20	-1.65	-5.93
PLATA (US$/onza)	58.17	0.99	-4.51	-17.63
COBRE (cUS$/libra)	624.05	-3.48	1.16	9.62
PETRÓLEO (US$/barril)	78.87	-4.85	15.29	36.36
PLATINO (US$/onza)	1632.43	-0.97	0.54	-18.83
PALADIO (US$/onza)	1266.03	-1.36	0.14	-20.79

Fuente: Bloomberg - PrecioPetroleo.net

COTIZACIÓN DE COMMODITIES
Productos

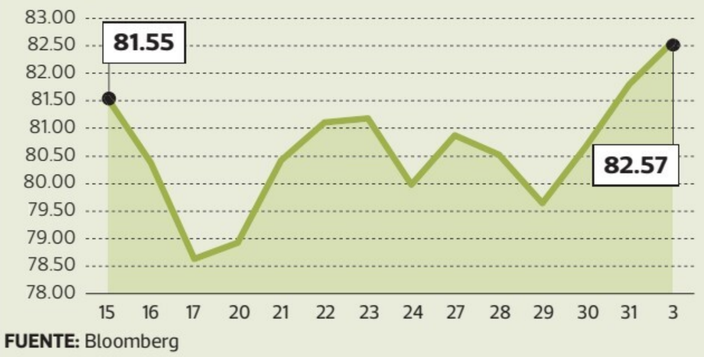
Productos	Cierre al 03.08.26	Var% Diaria	Var% Mensual	Var% Acumulada
Cacao (New York) US$/Tm	5939.00	10.04	17.93	-2.08
Café (New York) US$/lb	304.70	-3.16	1.16	-12.63
Maíz (Chicago) US$/Tm	186.01	1.83	7.02	7.14
Algodón Nº 2 (New York) US$/lb	82.57	0.95	7.07	28.47
Soya (Chicago) US$/Tm	438.08	0.40	3.88	13.85
Harina de Soya (Chicago) US$/Tm	321.60	0.12	5.65	7.34
Aceite de Soya (Chicago) US$/lb	68.14	1.85	4.14	40.35
Azúcar 11 (New York) cUS$/lb	15.01	2.39	1.08	0.00
Trigo (CBOT) US$/Tm	239.20	1.84	8.55	28.53
Arroz (Chicago) US$/Quintal	14.18	1.58	6.86	42.51

Fuente: Bloomberg

Cotización del café 'C' (US$/Lb) Nueva York
Julio - Agosto 2026

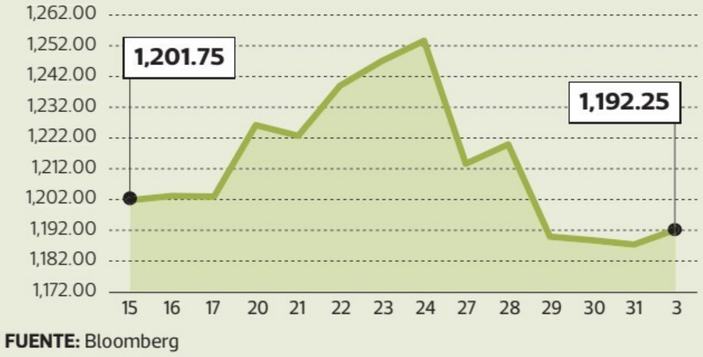
FUENTE: Bloomberg

Cotización del algodón #2 (US$/Lb) Nueva York
Julio - Agosto 2026



FUENTE: Bloomberg

Cotización de soya (US$/Bu) Nueva York
Julio - Agosto 2026



FUENTE: Bloomberg

FT FINANCIAL TIMES

Influencia menguante de Trump en el mundo

El habitual troleo que tan bien le funciona en su país está minando el poder del presidente estadounidense en el escenario mundial.

"Los tuits no anulan acuerdos firmados", declaró un funcionario saudita la semana pasada. En medio del hervidero de surrealismo que vive Estados Unidos, resulta llamativo que sea una autocracia dinástica la que nos aleccione en cuanto a la inviolabilidad de los contratos.

Donald Trump había afirmado en Truth Social, su red social, que modificaría un acuerdo nuclear entre EE.UU. y Arabia Saudita al día siguiente de su firma. Que el acuerdo fuera polémico es una cosa. Que él pensara que podía cambiarlo sin consultar a los sauditas era otra muy distinta. Trump sigue haciendo anuncios descabellados. Como resultado, su control del poder se está viendo afectado.

La concepción que Trump tiene del poder lo ha llevado directamente a perder su capacidad para influir en los acontecimientos del golfo.

Esa pérdida de credibilidad se evidencia sobre todo en los mercados bursátiles. Al inicio de la Operación Furia Épica, las declaraciones de Trump provocaron grandes oscilaciones en los mercados. Pero cuanto más declara cosas que son obviamente falsas –por ejemplo, al repetir que Irán ha aceptado todas sus condiciones–, menos gente le cree.

Al igual que un drogadicto que aumenta la dosis para recuperar esa esquiva euforia, la respuesta de Trump es hacer que su retórica sea aún más descabellada. Dejar ese hábito sería resultado de hacer un balance, buscar mejores consejos y apegarse a decisiones que generen resultados a largo plazo. Sus palabras gradualmente recuperarían su peso. Dado que la curva de aprendizaje de Trump va en descenso, podemos suponer que él no hará nada de eso.

En este momento de renovado interés por los clásicos griegos, Trump es como Ícaro, quien voló tan cerca del sol que la cera entre sus alas se derritió. La historia registrará el momento "Ícaro" de Trump como el 28 de febrero, el día en que se lanzó la campaña militar contra Irán.

Algunos ven ese momento como en el que Trump traicionó a su base de derecha del movimiento MAGA al embarcarse en una guerra eterna. Pero eso no era en lo absoluto lo que Trump tenía en mente. Él pensaba que estaba iniciando una guerra corta que ganaría fácilmente y que resolvería, de una vez por todas, la situación en el Medio Oriente. El líder de Israel, Benjamín Netanyahu, se lo había asegurado.

Al no haber logrado someter a Irán mediante bombardeos, Trump está tratando de moldear la realidad mundial a su antojo a través de publicaciones en medios sociales. Lejos de resolver los problemas del Medio Oriente, él ha globalizado sus patologías. En este contexto cada vez peor, las publicaciones fantasiosas son tan peligrosas para el poder de Trump como intentar ganar una guerra sólo con poder aéreo. Lo más sensato sería dialogar con Irán en privado, en lugar de hacer anuncios en los medios sociales.

AP

Consecuencias. Lejos de resolver los problemas del Medio Oriente, Donald Trump ha globalizado sus patologías.

Las palabras de Trump están, por lo tanto, alejando una vez más de su alcance lo que él desea: un acuerdo con Irán. Muchos se han visto tentados a calificar a Trump de irracional y, posiblemente, de loco. Si se miden en función de los medios y fines diplomáticos, las acciones de Trump son irracionales. Pero ésas no son necesariamente sus medidas de referencia. Él sigue ganando mucho dinero gracias a su presidencia y acaparando la atención pública. Esos dos objetivos son siempre sus prioritarios.

> "Los sauditas siguen dirigiendo negocios hacia Trump y su familia. Su sector nuclear lo construirían compañías estadounidenses".

El acuerdo de Trump con Arabia Saudita da una idea de qué se puede anticipar del resto de su mandato. El acuerdo le permite a Arabia Saudita desarrollar una industria nuclear civil a gran escala, incluyendo el derecho a enriquecer uranio en su propio territorio, sin salvaguardias internacionales.

Desde cualquier perspectiva geopolítica, esto es una locura. Otros países se sentirán alentados a desarrollar armas nucleares, y el régimen de inspecciones de la ONU que ha mantenido contenida la proliferación correría la misma suerte que la Organización Mundial del Comercio, así como la de otros antiguos baluartes del "orden internacional liberal". Y, lo que es más importante, aumentará la tentación de Irán de lanzarse a producir la bomba nuclear.

Sin embargo, según Trump, tiene sentido. Los sauditas siguen dirigiendo negocios hacia Trump y su familia. Además, su sector nuclear lo construirían compañías estadounidenses, no rusas, chinas ni francesas.

La adición posacuerdo por parte de Trump fue afirmar que Arabia Saudita debe normalizar sus relaciones con Israel. Es imposible que los sauditas acepten esto mientras Netanyahu se oponga a un proceso de paz palestino. Así que, en teoría, el acuerdo entre EE.UU. y Arabia Saudita está muerto. Un vistazo a los motivos de Trump nos indica que él encontrará la manera de permitir que siga adelante.

He aquí, en síntesis, qué cabe esperar de un presidente empeñado en destruir su credibilidad geopolítica. El habitual troleo que tan bien le funciona en su país está minando su poder en el escenario mundial. Sin embargo, eso no le impedirá cerrar acuerdos bilaterales; más bien todo lo contrario.

Se pueden descontar los acuerdos serios que perduren más allá del mandato de Trump. Los acuerdos apresurados pueden resultar perjudiciales para el interés nacional de EE.UU., pero habitualmente mejorarán los resultados financieros de Trump.

Escrito por: Edward Luce

POLÍTICA

PARA LA SEGURIDAD CIUDADANA

Fuerzas Armadas patrullarán calles y reforzarán control fronterizo

La presidenta Keiko Fujimori confirmó el despliegue militar en apoyo de la Policía y el ministro de Defensa adelantó que el Ejecutivo pedirá facultades para reforzar el control de los principales pasos limítrofes.

SEPRES

Fujimori indicó que los alcances del despliegue serán detallados progresivamente.

El Gobierno anunció un paquete de medidas para reforzar la seguridad ciudadana que contempla una mayor participación de las Fuerzas Armadas tanto en las calles como en el control de las fronteras.

La presidenta Keiko Fujimori confirmó que, en los próximos días, efectivos militares brindarán apoyo a la Policía Nacional en las calles y en el sistema de transporte público. La mandataria recordó que el Consejo de Ministros ya aprobó también la participación de las Fuerzas Armadas en la seguridad de los establecimientos penitenciarios, en coordinación con el INPE.

Fujimori indicó que los alcances del despliegue serán detallados progresivamente y sostuvo que el Ejecutivo continuará presentando nuevas medidas para fortalecer la lucha contra la delincuencia. Además, ratificó que el Gobierno mantiene operativos contra el narcoterrorismo en el VRAEM y acciones para expulsar del país a ciudadanos extranjeros que hayan cumplido sus condenas.

Fronteras

A estas medidas se sumará el fortalecimiento del control fronterizo. El ministro de Defensa, Rafael Belaúnde, informó que el paquete de facultades legislativas que el Ejecutivo solicitará al Congreso incluirá la posibilidad de militarizar los puestos fronterizos más importantes.

Según explicó, el objetivo es reforzar la vigilancia en los principales puntos de ingreso al país para impedir el avance del crimen organizado transnacional. "Parte integral de la política de seguridad es tener control estricto de nuestras fronteras", afirmó.

El titular del Mindef añadió que las Fuerzas Armadas también colaborarán con la Cancillería y el Ministerio del Interior en la expulsión de extranjeros que culminen sus condenas en el país.

Fujimori confirmó, además, que el Ejecutivo inició el proceso para solicitar facultades legislativas al Congreso con el propósito de acelerar la implementación de diversas reformas planteadas por su administración.

Más info en gestion.pe

EN CORTO

Junín. La presidenta informó que el Gobierno reconstruirá viviendas afectadas por los sismos en Junín mediante obras por impuestos. Además, anunció el envío de domos educativos para atender a los colegios que sufrieron daños estructurales.

PUERTAS

PODER EJECUTIVO

Próxima semana presentará pedido de facultades

◆ Keiko Fujimori indicó que el proyecto de ley de pedido de facultades legislativas será presentado la próxima semana. La mandataria explicó que han existido retrasos debido a nombramientos pendientes de viceministros y trabas burocráticas, pero aseguró que estas dificultades se resolverán.

GEC

PODER JUDICIAL

Un año y medio de prisión suspendida para Acuña

◆ El exgobernador regional de La Libertad, César Acuña, fue condenado por el Poder Judicial a un año y seis meses de prisión suspendida por el delito de violación a la libertad de trabajo. Según el Juzgado Penal Unipersonal de la región norteña, Acuña, como gobernador regional, incumplió con dolo una sentencia laboral firme.

SEMANA DECISIVA

Repartición de comisiones en el Congreso

◆ Esta semana se aprobará la conformación de las comisiones ordinarias en el Congreso bicameral. En el caso del Senado, se tiene previsto dar el visto bueno a los cuadros para sus 7 comisiones ordinarias legislativas; mientras que en la Cámara de Diputados, se seguirá un proceso similar para sus 16 mesas de trabajo.

MUNDO

EN MEDIO DE TENSIÓN COMERCIAL

México y Japón crean grupo para reforzar lazos económicos

(Agencia) Los ministros de Exteriores de México y Japón informaron sobre la creación de un grupo de trabajo conjunto para "fortalecer los vínculos" económicos entre ambos países, en medio de las tensiones comerciales entre México y Estados Unidos, así como del impacto que enfrenta el archipiélago japonés por el alza en los precios del combustible.

"Hemos acordado iniciar un grupo de trabajo para fortalecer nuestros vínculos en el acuerdo de asociación económica México-Japón", aseguró el secretario de Relaciones Exteriores (SRE) del país norteamericano, Roberto Velasco, en un encuentro bilateral celebrado en la capital mexicana.

AFP

Secretario de Relaciones Exteriores de México, Roberto Velasco.

También detalló que en estos diálogos económicos de "alto nivel" se abordará la membresía compartida en el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT), un acuerdo comercial que México mantiene con el país asiático.

BREVES

NEGOCIACIONES

Trump advierte sobre "última oportunidad" a Irán

◆ *(AFP)* El presidente Donald Trump aseguró ayer que Estados Unidos negocia "en estos momentos" con Irán, a pesar de la desmentida de Teherán poco antes, y sostuvo que estas conversaciones son "la última oportunidad antes de la decapitación" de la república islámica. Añadió que accedió a intentar entablar conversaciones con Irán a petición de Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos, Catar y otros países.

ECUADOR

Aeropuertos superaron los 4 millones de pasajeros

◆ *(EFE)* Más de cuatro millones de pasajeros se movilizaron por los aeropuertos de Ecuador en el primer semestre, de los que más de 2.5 millones de viajeros correspondieron a vuelos internacionales, informó este lunes la Dirección General de Aviación Civil (DGAC). A nivel doméstico, las rutas de mayor demanda son Quito–Guayaquil, Cuenca–Quito, Baltra–Guayaquil–Quito y Manta–Quito.

HARVARD BUSINESS REVIEW

Encuentra este contenido en G DE GESTIÓN

Dave Rubinstein, experto en ventas B2B y fundador de la empresa 100 Founders; y **Vincent Onyemah,** profesor de Ventas y Marketing en Babson College.

Seis claves de éxito de fundadores de startups

Para tener una idea de qué ha cambiado a medida que la inteligencia artificial (IA) se ha convertido en un elemento dominante en el panorama de las empresas emergentes o startups, lanzamos un nuevo estudio. Entre junio y diciembre del 2025, realizamos entrevistas semiestructuradas de 30 minutos con más de 250 fundadores de más de 30 países y seis continentes.

Aunque el estudio completo aún está en curso, nuestro análisis de las primeras 100 entrevistas arrojó una conclusión consistente: muchos fundadores están intentando vender en un mercado cuya dinámica cambia más rápido que su estrategia de entrada al mercado. El resultado no es simplemente ciclos de ventas más largos. Es la creciente incapacidad para distinguir la intención real de compra de la simple curiosidad, y una tendencia cada vez mayor a confundir la atención con la tracción.

"Muchos intentan vender en un mercado cuya dinámica cambia más rápido que su estrategia de entrada".

En qué siguen equivocándose los fundadores

- Creen erróneamente que han alcanzado el ajuste producto-mercado: En lugar de seguir una estrategia de "probar y aprender" en estrecha consulta con los clientes, demasiados fundadores siguen intentando perfeccionar el producto de manera aislada antes de presentarlo a los clientes.*

- Buscan mercados demasiado amplios: Muchos fundadores se enfocan en mercados excesivamente amplios, a menudo impulsados por la presión de los inversionistas para construir una gran empresa rápidamente. Sin embargo, un posicionamiento amplio suele dar lugar a mensajes genéricos y a una diferenciación poco clara. Los clientes potenciales tienen dificultades para entender por qué el producto es relevante específicamente para ellos, o solicitan características especiales para que les resulte más relevante.

- La mayoría de los fundadores carece de experiencia en ventas: Aproximadamente el 80% de los fundadores que entrevistamos no tenía experiencia formal en ventas. Esto dificultaba generar reuniones calificadas, realizar llamadas de descubrimiento, comunicar un valor diferenciado e interpretar las señales de compra. Esto a veces lleva a los fundadores a intentar contratar vendedores demasiado pronto.

Contratar a un vendedor demasiado pronto genera su propio conjunto de problemas. Aumenta la tasa de gasto, crea expectativas desalineadas y obliga a los fundadores a gestionar problemas de desempeño antes de que la empresa haya creado las condiciones para el éxito. Los fundadores también subestiman un factor clave: ellos cuentan con una credibilidad que no se transfiere a un vendedor.

¿Qué hicieron los que alcanzaron el éxito?

Nuestra nueva investigación reveló seis comportamientos consistentes que distinguían a los fundadores que generaron tracción temprana en los ingresos de aquellos que tuvieron dificultades para convertir el interés en adopción. Describimos estos comportamientos utilizando el acrónimo en inglés SPRINT, (en español VPRINC):

1. Velocidad (genera atención): Esto se refiere a la rapidez con la que haces que el comprador se sienta escuchado, en la primera conversación, no en la quinta.

2. Problema (genera urgencia): ¿Puedes expresar el problema del comprador con mayor precisión que él mismo, identificando no solo la molestia, sino también la razón por la que debe actuar ahora?

3. Resultados (genera confianza): ¿Qué resultado específico y observable obtiene el comprador, y cuándo? Las propuestas de valor imprecisas como "mejorar la eficiencia" o "acelerar el crecimiento" generan clientes potenciales curiosos. Los resultados específicos y con plazos definidos generan compradores comprometidos.

4. Implementación (genera seguridad): Los compradores que se involucran con entusiasmo a menudo se callan, no porque hayan dejado de creer en el producto, sino porque alguien en una etapa anterior planteó un riesgo al que no pudieron responder. Los fundadores que abordan esto antes de que el comprador pregunte ganan los acuerdos en etapas avanzadas.

5. Nicho (genera repetibilidad): ¿Tu perfil de cliente ideal es lo suficientemente específico como para ser viable? Comenzar con un nicho no limita la ambición. Es la estrategia que te da el derecho a expandirte. Los fundadores que intentan venderle a todo el mundo no conectan con nadie.

6. Confianza (genera permiso): ¿Tu credibilidad es transferible, o reside exclusivamente en tu mente y en tus relaciones? En las ventas dirigidas por el fundador, el fundador es el mecanismo de confianza. Eso es una ventaja al principio, ya que los compradores compran porque creen en ti. Se convierte en un lastre en el momento en que necesitas escalarlo, delegarlo o explicar por qué funciona.